

НЕДВИЖИМОСТЬ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА

ОБЗОР РЫНКА

3 ВЫПУСК
квартал 2026



EST-A-TET

СОДЕРЖАНИЕ

Тенденции рынка жилой недвижимости Московского региона	3
Новостройки Москвы	6
Квартиры комфорт-класса	15
Квартиры бизнес-класса	19
Квартиры премиум-класса	23
Элитный сегмент (квартиры и апартаменты)	27
Новостройки Новой Москвы	32
Новостройки Московской области	39
Вторичный рынок Москвы	47
Вторичный рынок Новой Москвы	54
Тенденции рынка ипотеки	60
Рынок стрит-ритейла	65
Выводы и прогнозы	73
О компании Est-a-Tet	75

*Данный обзор подготовлен исключительно в информационных
целях. Любое использование материалов обзора –
только при письменном разрешении компании Est-a-Tet.
При цитировании материалов ссылка на источник обязательна.*



ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА

жилой недвижимости
Московского региона



Третий квартал 2026 года стал для рынка недвижимости Московского региона периодом углубляющейся структурной перестройки, вызванной адаптацией к ужесточившимся условиям ипотечного кредитования и исчерпания модели экстенсивного роста. Ключевым событием, определившим динамику спроса, стало изменение условий программы «Семейной ипотеки» с 1 февраля 2026 года, а затем анонс дальнейшего ужесточения программы с 1 октября. Это привело к формированию отложенного спроса, пик которого пришёлся на конец сентября, когда покупатели стремились успеть воспользоваться прежними условиями. Однако общий фон остаётся сдержанным: по итогам девяти месяцев 2026 года продажи новостроек в Московском регионе сократились на 22,7% относительно аналогичного периода прошлого года.

Предложение на первичном рынке в старых границах Москвы в III квартале 2026 года достигло 2,88 млн кв. м, увеличившись на 3,7% за квартал и на 7,0% за год. Этот рост обеспечен преимущественно высокобюджетными сегментами: предложение премиум-класса выросло на 30,3% за год, элитного – на 9,7%. Но и комфорт-класс, где на протяжении последних 12 месяцев объём предложения не превышал 600,0 тыс. кв. м, показал годовой прирост на 14,4%. Предложение бизнес-класса стагнирует – объём предложения за год не изменился. Темпы выхода нового предложения замедлились – всего в III квартале 2026 года в продажу было выведено 125,2 тыс. кв. м нового предложения, что на 30,7% меньше, чем в предыдущем квартале, и на 17,3% меньше, чем в III квартале 2025 года. Комфорт-класс продолжает концентрироваться в руках города. Доля жилья от городского застройщика в общем объёме предложения достигла 9,2%, а в сегменте жилья комфорт-класса она выросла до 39,1%.

Спрос на Московские новостройки серьезно просел: в III квартале 2026 года в старых границах Москвы реализовано 546,6 тыс. кв. м, что на 29,8% меньше, чем годом ранее. Наиболее чувствительным к изменениям правил игры на ипотечном рынке и достигнутому уровню цен оказался комфорт-класс, где продажи упали на 42,4% за год. Покупатели массового сегмента уходят в Новую Москву и Подмосковье, где ещё можно найти доступные по бюджету варианты. Снижение спроса относительно III квартала прошлого года зафиксировано в бизнес- и элит-классах – на 30,2% и 45,8% соответственно, тогда как премиум-класс показал рост на 10,2%.

На фоне охлаждения спроса **темпы роста цен замедлились.** За квартал средневзвешенная цена предложения новостроек Москвы с учётом элитного сегмента выросла на 1,2% и достигла 883,9 тыс. руб./кв. м. Без учёта элитного сегмента цена составила 693,1 тыс. руб./кв. м, что на 1,9% выше показателя предыдущего квартала.

В Новой Москве объём предложения продолжал расти, за квартал он увеличился на 6,3% и достиг 671,9 тыс. кв. м. Однако восстановления до прошлогодних показателей не произошло – текущий объём предложения на 12,7% ниже показателя III квартала 2025 года. Темпы выхода нового предложения увеличились и в квартальной, и в годовой динамике. Всего в реализацию вышло 116,3 тыс. кв. м жилья, которое на 99% состоит из комфорт-класса и 1% – относится к премиальному сегменту. В III квартале



2026 года продолжился умеренный рост цен – за квартал цена выросла на 3,0%, достигнув 365,0 тыс. руб./кв. м. В годовой динамике Новая Москва показала инвестиционный рост цены – 24,7%. В преддверии изменений программы «Семейной ипотеки» спрос резко увеличился. **Всего за квартал в Новой Москве было реализовано 164,2 тыс. кв. м жилья, что на 30,6% выше показателя предыдущего квартала.** Однако прошлогодние показатели не были достигнуты – объёмы реализации на 38,8% ниже, чем в III квартале 2025 года.

На рынке новостроек Московской области объём предложения снизился – за квартал на 1,5%, за год – на 11,4%. Темпы выхода нового предложения замедлились – всего в III квартале 2026 года застройщики вывели в продажу 146,0 тыс. кв. м жилья в новых корпусах и проектах, что на 37% меньше, чем в предыдущем квартале и на 7% меньше, чем годом ранее. В экспозиции снижается объём стандарт- и комфорт- классов, а в бизнес- и премиум-классах, наоборот, растёт. Это обусловлено возросшей покупательской активностью в сентябре 2026 года, когда покупатели торопились воспользоваться прежними условиями семейной ипотеки. **В результате по итогам III квартала 2026 года в Московской области реализованный спрос составил 531,5 тыс. кв. м, что на 26,7% превысило показатель предыдущего квартала и на 13,6% – показатель III квартала прошлого года.** На фоне устойчивого спроса продолжался умеренный рост цен. Средневзвешенная цена предложения достигла 254,6 тыс. руб./кв. м, что на 3,9% выше показателя предыдущего квартала и на 17,9% выше, чем годом ранее.

На вторичном рынке Москвы объём предложения стабилизировался на уровне 24,3 тыс. лотов (+3,8% за квартал), но за год сократился почти на четверть (-24,1%). При этом спрос растёт: в июле-августе 2026 года зарегистрировано 23 489 переходов прав, что на 6,4% больше, чем годом ранее. Основной драйвер – ценовой разрыв между «первичкой» и «вторичкой»: средневзвешенная цена предложения на первичном рынке составляет 883,9 тыс. руб./кв. м, на вторичном – 602,7 тыс. руб./кв. м, что делает готовое жильё привлекательным для покупателей с «живыми» деньгами. Значительная часть сделок – альтернативные, а собственники не торопятся выставлять объекты на продажу в условиях неопределённости.

Рынок стрит-ритейла демонстрирует признаки перегрева. Интенсивный рост цен предыдущих периодов сменился коррекцией (-1,8% за квартал), в годовой динамике рост цен замедлился до 12,8%. Предложение сжимается: -3,1% за квартал по суммарной площади объектов в экспозиции. Происходит структурный сдвиг в пользу дорогих новостроек – доля помещений в старом жилом фонде за квартал снизилась с 41,8% до 38,7%. Сокращается доля доходных объектов: доля помещений с арендным бизнесом за квартал снизилась с 36,3% до 32,0%, что отражает как высокий спрос на ликвидные объекты, так и осторожность собственников, предпочитающих сохранять стабильный арендный доход.

В этих условиях на рынке жилья московского региона сформировались такие ключевые тренды, как:

- «парадокс рынка» – экономика проектов сохраняется только в высокобюджетных сегментах, тогда как в доступном жилье маржинальность стремится к нулю;
- «экспансия девелоперов» – региональные игроки выходят на московский рынок, а столичные компании ищут площадки в регионах;
- «нет аппетита к риску» – девелоперы сталкиваются со сложностями в получении проектного финансирования, особенно в Московской области, где низкая маржинальность и высокие ставки делают проекты нерентабельными для небольших застройщиков;
- «вторичка и коммерция оттягивают инвесторов» – всё чаще с учётом цен покупатели перекладывают деньги со вклада во вторичный рынок и в коммерческие помещения;
- «желание сэкономить» – проявляется в активном аутсорсинге маркетинга и продаж.



НОВОСТРОЙКИ МОСКВЫ



ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В III квартале 2026 года объём предложения на рынке первичного жилья Москвы в старых границах достиг 2,88 млн кв. м или 44,2 тыс. квартир и апартаментов. Суммарный объём площадей в экспозиции увеличился по сравнению с предыдущим кварталом на 3,7%, по сравнению с III кварталом 2025 года – на 7,0%. Количество лотов в предложении увеличилось по сравнению с предыдущим кварталом на 2,4%, в годовой динамике – на 2,0%.

Темпы выхода в реализацию нового предложения снова замедлились и вернулись к значениям I квартала 2026 года. Всего в III квартале 2026 года в продажу было выведено 125,2 тыс. кв. м нового предложения. Это на 30,7% меньше, чем в предыдущем квартале и на 17,3% меньше, чем в III квартале 2025 года. Основной объём нового предложения составляет жильё комфорт- и бизнес-классов – 39% и 40% соответственно. Премиум-класс занял 21% в объёме нового предложения, а элит-класс – менее 1%.

Суммарный объём предложения жилья комфорт-класса за квартал увеличился на 17,7% и достиг 676,6 тыс. кв. м. В годовой динамике объём предложения также увеличился – на 14,4%. В сегменте жилья бизнес-класса объём предложения стабилен – относительно предыдущего квартала отмечается незначительное снижение (на 0,5%), а по сравнению с III кварталом 2025 года показатель не изменился (-0,1% - в пределах погрешности). В премиальном сегменте объём предложения продолжал увеличиваться: по сравнению с предыдущим кварталом он вырос на 3,7%, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года – на 30,3%. В элитном сегменте объём предложения также продолжает умеренный рост – за квартал он увеличился на 2,2%, за год – на 9,7%.

Комфорт-класс продолжает концентрироваться в руках города. В III квартале 2026 года доля жилья от городского застройщика достигла 9,2% против 4,7% в предыдущем квартале, а в объёме предложения массового жилья она выросла за квартал с 22,5% до 39,1%. Всего от городского застройщика в реализации представлено 264,7 тыс. кв. м, что в 2 раза превышает показатель предыдущего квартала (+104,7%).

ЦЕНА

Темпы роста цен замедлились: за квартал средневзвешенная цена предложения новостроек Москвы выросла на 1,2% (с учетом элитного сегмента) и достигла 883,9 тыс. руб./кв. м. В годовой динамике рост также замедлился – до 13,6%. Без учёта элитного сегмента средневзвешенная цена предложения составила 693,1 тыс. руб./кв. м. По сравнению с предыдущим кварталом она увеличилась на 1,9%, по сравнению с III кварталом 2025 года – на 14,2%.

За квартал цены выросли в большинстве административных округов. Рост варьировался от +0,5% в ЗАО и ЮВАО до +8,2% в СВАО. Снижение цен наблюдалось только в двух округах – в ЦАО (-1,8%) и ЮЗАО (-5,2%).

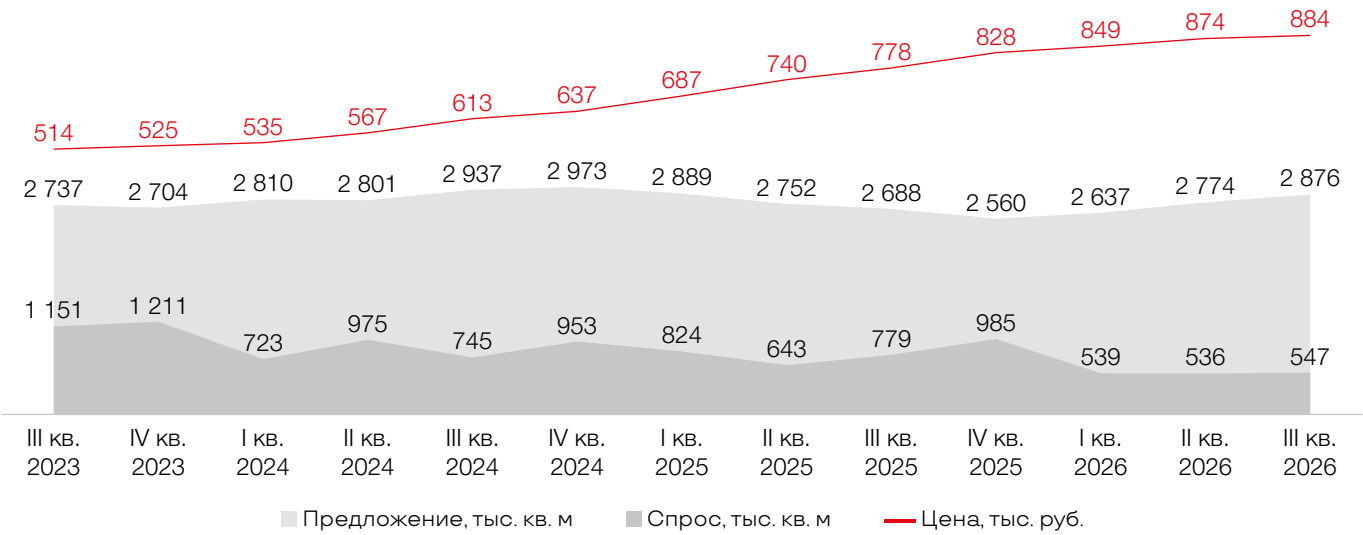
Рост цен в квартальной динамике наблюдался во всех классах жилья, но цены росли неравномерно. В комфорт- и бизнес-классах наблюдался умеренный рост – на 2,1% и 1,7% соответственно. В премиальном сегменте рост цен был более интенсивным – на 4,2%. В элитном сегменте цена за квартал практически не изменилась (+0,4%). В годовой динамике рост цен продолжался во всех классах: в комфорт-классе рост составил 14,0%, в бизнес-классе – 14,2%, в премиум-классе – 6,2%, в элитном сегменте – 10,1%.

СПРОС

Спрос немного оживился по сравнению с предыдущим кварталом. По итогам III квартала 2026 года было реализовано 546,6 тыс. кв. м жилья, что на 2,1% выше показателя II квартала. Однако объёмы реализации всё ещё существенно отстают от прошлогодних, в III квартале было реализовано на 29,8% меньше жилья, чем в III квартале 2025 года. Снижение спроса относительно предыдущего квартала наблюдалось в комфорт-классе и в элитном сегменте. В комфорт-классе снижение составило 9,4%, в элитном сегменте – 15,4%. В бизнес- и премиум-классах спрос вырос – в бизнес-классе на 2,8%, в премиальном сегменте – на 23,2%.

В годовой динамике спрос обогнал прошлогодние показатели только в премиум-классе – относительно III квартала 2025 года объёмы реализации выросли на 10,2%. В остальных классах в годовой динамике спрос снизился: в комфорт-классе – на 42,4%, в бизнес-классе – на 30,2%, в элитном сегменте – на 45,8%.

Динамика объёма предложения, спроса и цены



Основные показатели: предложение, спрос, цена

Показатель	III кв. 2026 г.	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
Объём предложения, тыс. кв. м	2876,5	↑ 3,7%	↑ 7,0%
Объём реализованного спроса, тыс. кв. м	546,6	↑ 2,1%	↓ -29,8%
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	883,9	↑ 1,2%	↑ 13,6%

Новое предложение III квартала 2026 года

КВАРТИРЫ

Комфорт-класс

- «Гранель Тринити-3» (корп. 2)
- «Издание» (корп. 2)
- «Квартал Домашний» (корп. 3)
- «Первый Рязанский» (корп. 2, 3Б)
- «Строгино 360» (корп. 3)
- «Южные сады» (корп. 3.1.1, 3.1.2)

Бизнес-класс

- «Апсайд Тауэрс» (корп. Эверест)
- «Даниловский от Гранель»
(рестарт – прежнее название А22)
- «Кинетик. Резиденции на Дмитровском»
- «Ом Ботанический» (корп. 2)
- «Ориент Экспресс»
- «Остров» (квартал 14 корп. 3, корп. 5)
- «Павелецкая Сити» (корп. 10)
- «Северный порт. Береговые кварталы»
(корп. 6.2, 6.4)
- «Татум» (корп. 2)

Премиум-класс

- «26 Парквью»
- «Вавилова 64»
- «Гала»
- «Ридж»
- «Сезар Силика»

Элит-класс

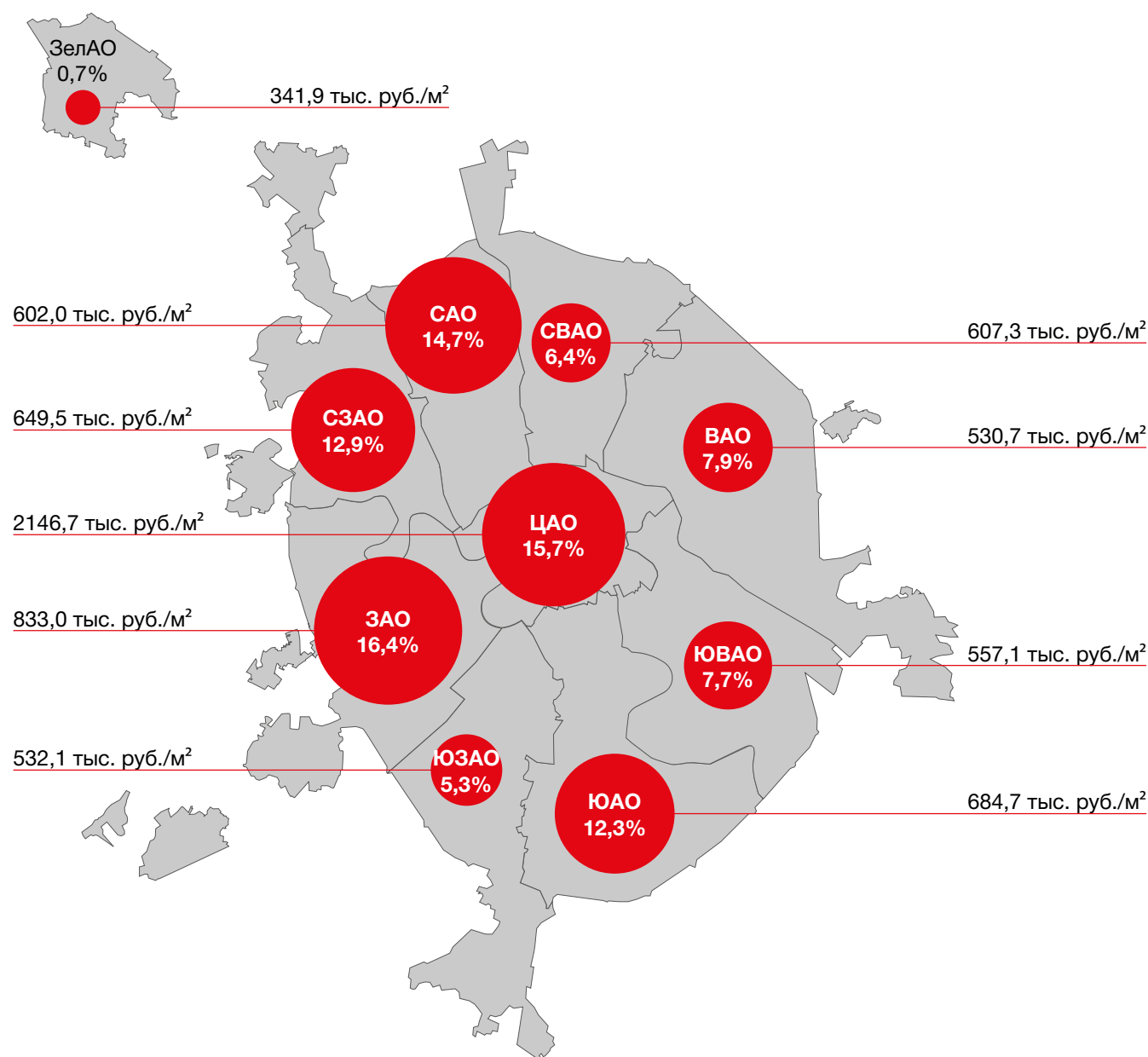
- «Титул Империял»

КВАРТИРЫ ОТ ГОРОДСКОГО ЗАСТРОЙЩИКА

Комфорт-класс

- Академика Скрябина 40
- Героев Панфиловцев 39
- Илимская 7
- Маршала Чуйкова 9
- Окружная 2А
- Оренбургская 30
- Открытое 28/3
- Хуторская 2-я 33

Общая структура предложения по округам



“

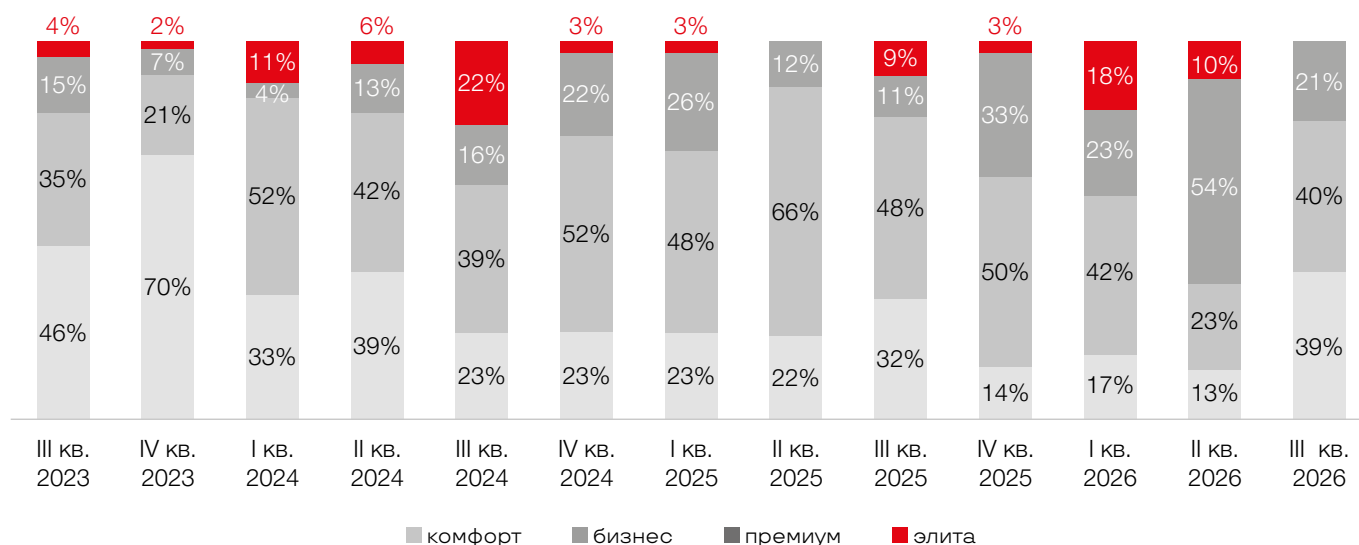
В структуре предложения по округам первое место занял ЗАО, доля которого за квартал увеличилась с 15,1% до 16,4%. ЦАО сохранил за собой второе место, его доля за квартал увеличилась с 15,3% до 15,7%. САО, занимавший в предыдущем квартале первое место, переместился на третье – его доля за квартал снизилась с 15,5% до 14,7%. За квартал цены выросли в большинстве административных округов. Рост варьировался от +0,5% в ЗАО и ЮВАО до +8,2% в СВАО. Снижение цен наблюдалось только в двух округах – в ЦАО (-1,8%) и ЮЗАО (-5,2%).

”

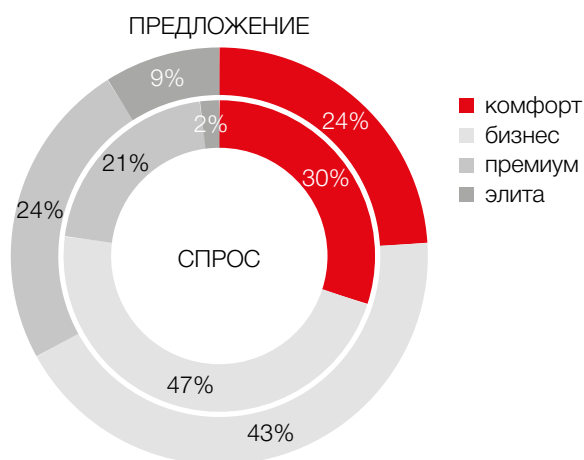


Роман Родионцев
Директор по развитию

Динамика выхода в реализацию нового предложения в разрезе классов, %



Структура спроса и предложения по классам, %

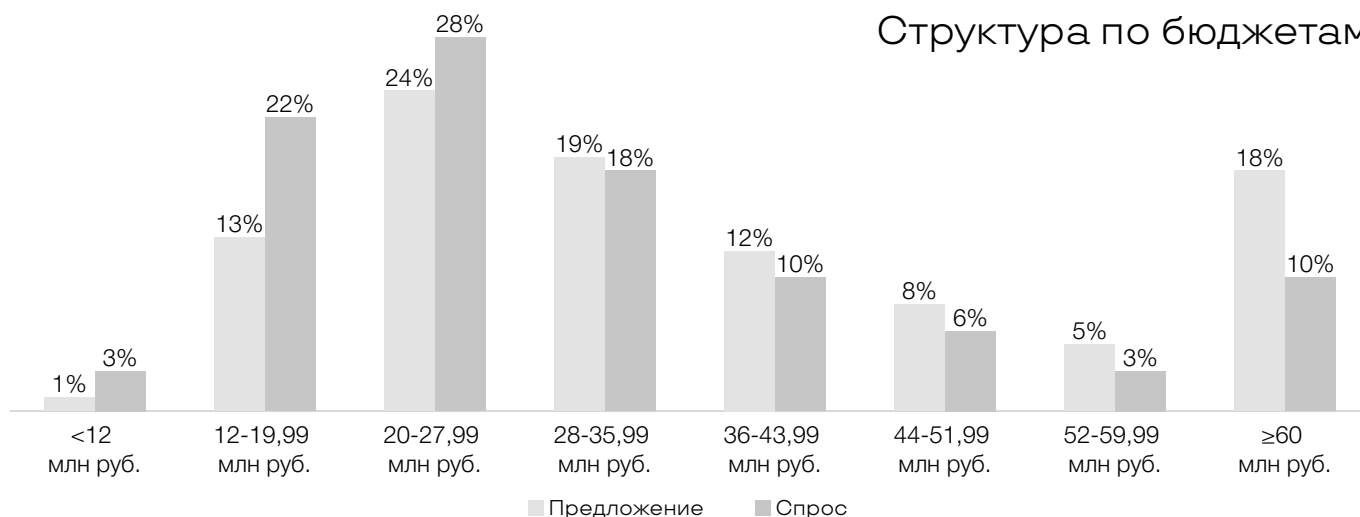


В структуре предложения и спроса бизнес-класс удерживает лидерство – на него приходится 43% и 47% соответственно. При этом его доля за квартал снизилась на 1 п.п. и в предложении, и в спросе. Доля комфорт-класса в структуре спроса снизилась на 2 п.п., а в предложении она, наоборот, на столько же увеличилась. В структуре спроса на 3 п.п. увеличилась доля премиум-класса, при этом в предложении его доля снизилась на 1 п.п. Доли элитного сегмента не изменились.

В годовой динамике доля комфорт-класса в предложении не изменилась, а в спросе она сократилась на 7 п.п. Доля бизнес-класса в предложении снизилась на 3 п.п., а в спросе – не изменилась. Доля премиум-класса увеличилась и в предложении, и в спросе – на 3 п.п. и 8 п.п. соответственно. Доля элитного сегмента в предложении не изменилась, а в спросе – снизилась на 1 п.п.



Структура по бюджетам

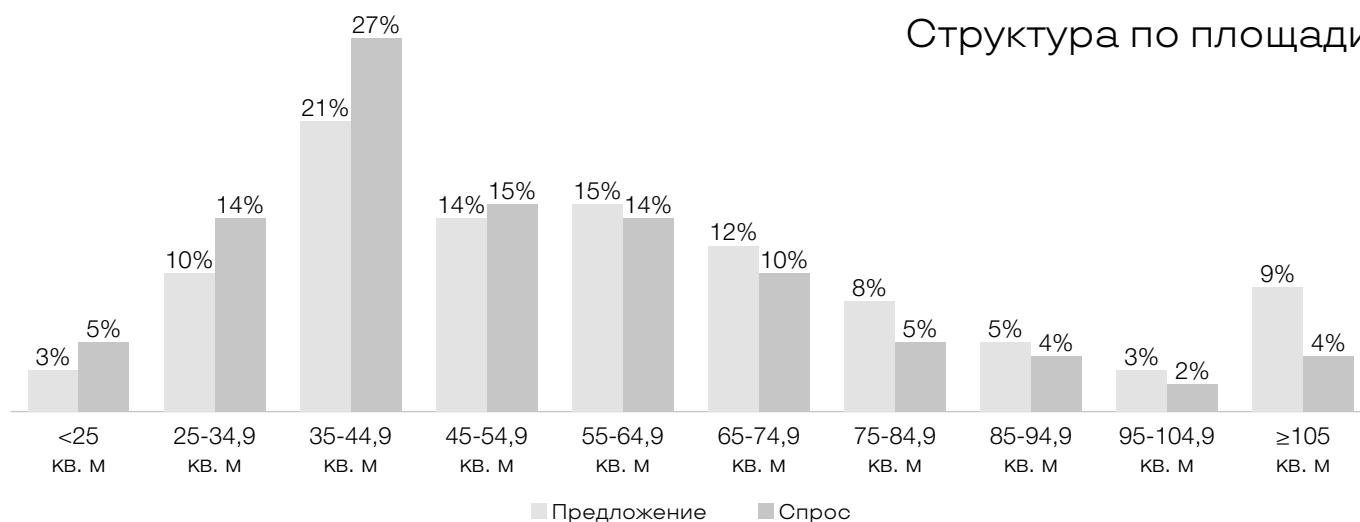


Средний бюджет предложения квартир и апартаментов в III квартале 2026 года составил 57,6 млн руб. По сравнению с предыдущим кварталом он увеличился на 2,4%, за год рост составил 19,1%.

Существенные доли предложения и спроса по-прежнему сосредоточены в категории лотов от 12 до 36 млн руб. – 56% и 68% соответственно. Значительную долю в экспозиции занимают также лоты стоимостью свыше 60 млн руб. – 18%, в структуре спроса на данную категорию лотов приходится 10%. За квартал и в структуре предложения, и в структуре спроса снизилась доля лотов стоимостью до 28 млн руб. – на 4 п.п. и 2 п.п. соответственно. При этом в предложении и спросе на 2 п.п. увеличилась доля лотов стоимостью свыше 52 млн руб.



Структура по площади



Средняя площадь квартир и апартаментов в предложении в III квартале 2026 года составила 65,1 кв. м. Относительно предыдущего квартала показатель увеличился на 1,3%, в годовой динамике средняя площадь лота увеличилась на 4,9%.

Структура предложения за квартал не претерпела существенных изменений, фиксировались незначительные колебания долей в пределах +/- 1 п.п. в отдельных диапазонах площадей. В структуре спроса по сравнению с предыдущим кварталом на 2 п.п. увеличилась доля лотов площадью 35-55 кв. м, а доля лотов площадью от 55 до 75 кв. м уменьшилась на 2 п.п. Наиболее высоким спросом пользовались лоты площадью 35-45 кв. м (27% от общего объема сделок).



Структура по комнатности



В структуре предложения значительные доли занимают однокомнатные и двухкомнатные лоты – 36% и 33% соответственно. Значительного изменения структуры предложения относительно предыдущего квартала не произошло, отмечались колебания в пределах +/-1 п.п. в некоторых категориях.

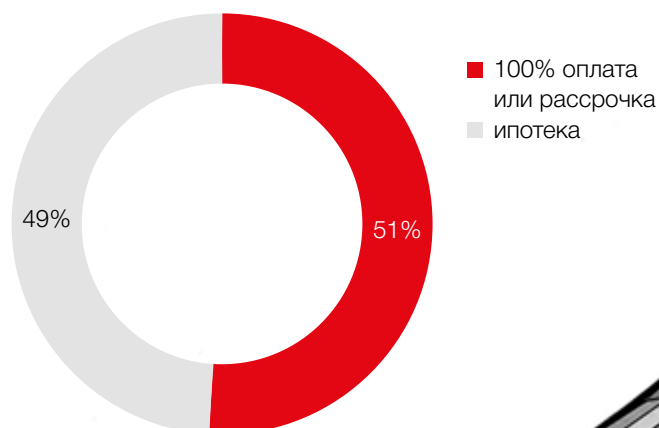
В структуре спроса произошёл небольшой сдвиг в сторону студий и однокомнатных лотов, их доли увеличились на 1 п.п. и 3 п.п. соответственно. Однокомнатные лоты по-прежнему пользуются наибольшим спросом (43% сделок). Доли двухкомнатных, трёхкомнатных и многокомнатных (4 и более комнат) квартир снизились – на 2 п.п., 1 п.п. и 1 п.п. соответственно.



Структура по форме оплаты



В III квартале 2026 года доля ипотечных сделок в структуре реализованного спроса снизилась на 2,2 п.п. – с 50,9% до 48,7%. В III квартале 2025 года доля ипотеки находилась на уровне 55,5%.





КВАРТИРЫ

КОМФОРТ-
КЛАССА

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В III квартале 2026 года на первичном рынке Москвы в реализации находилось 108 жилых комплексов комфорт-класса (включая объекты от городского застройщика), в которых экспонировалось 12,4 тыс. квартир, или 676,6 тыс. квадратных метров. В сегменте зафиксирован рост девелоперской активности. Несмотря на то, что в реализацию не было выведено ни одного нового жилого комплекса комфорт-класса (не считая объектов от городского застройщика), а выходили лишь корпуса и новые очереди в уже реализующихся проектах, объём экспозиции вырос относительно предыдущего квартала на 17,7%, а относительно III квартала 2025 года – на 14,4%. Количество квартир в экспозиции выросло по сравнению с предыдущим кварталом на 12,0%, а относительно III квартала 2025 года – на 2,3%.

В структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов комфорт-класс снова занял второе место, отодвинув премиум-класс на третье. Доля комфорт-класса за квартал увеличилась с 22,8% до 23,5% (без учёта апартаментов).

ЦЕНА

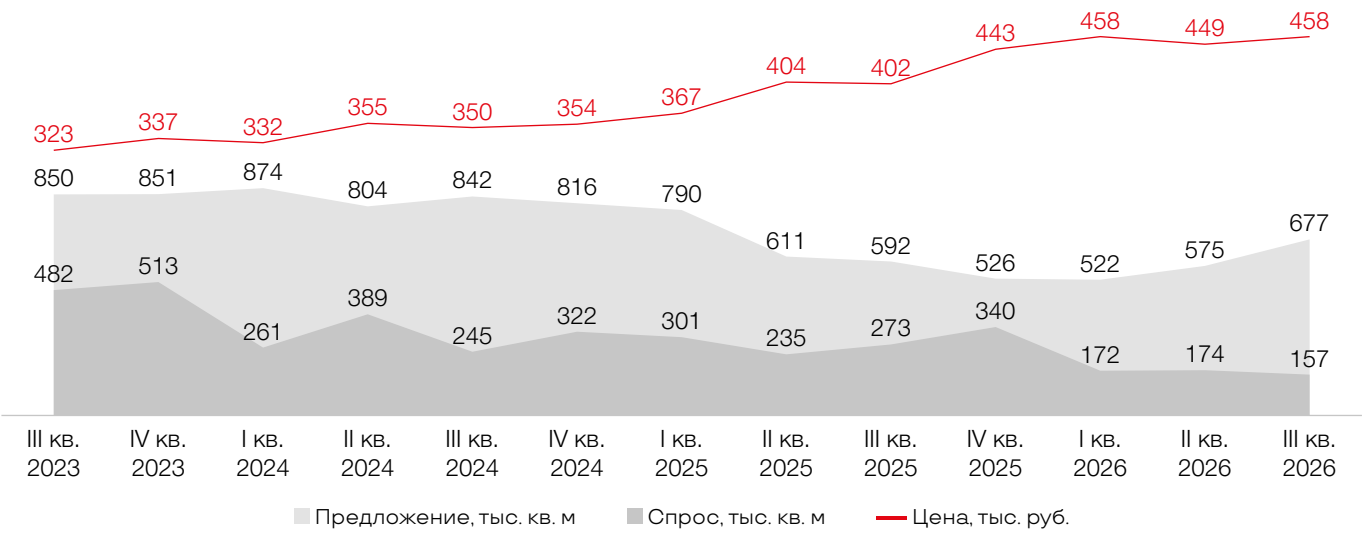
Средневзвешенная цена предложения отыграла снижение предыдущего квартала и показала умеренный рост – на 2,1%, достигнув 458,3 тыс. руб./кв. м. В годовой динамике показатель вырос на 14,0%.

СПРОС

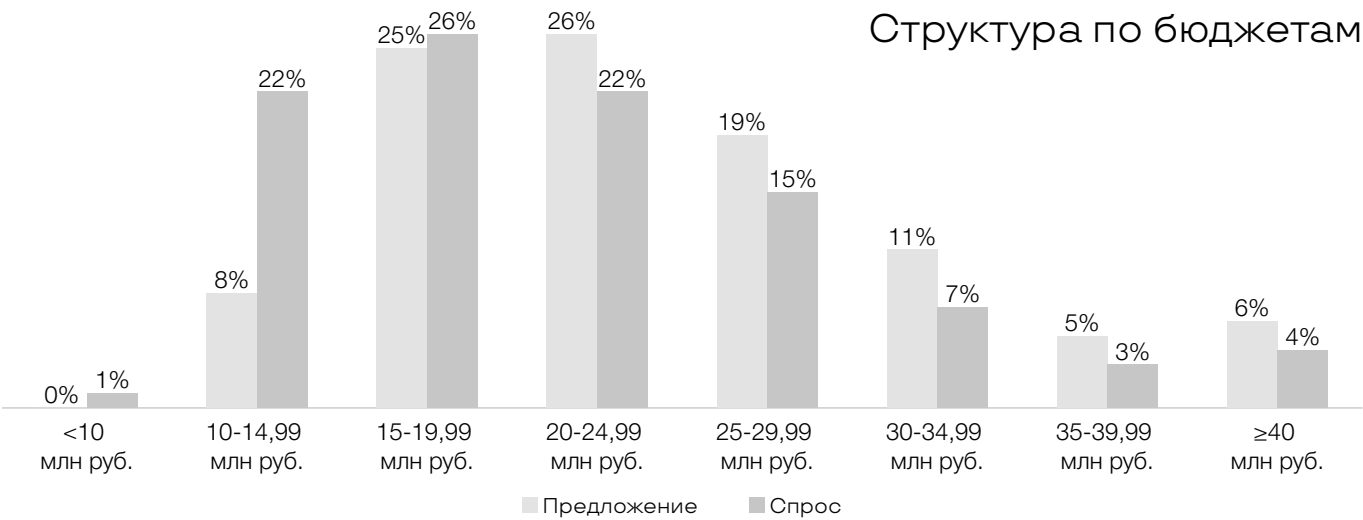
В III квартале 2026 года общий объём реализованного спроса в сегменте квартир комфорт-класса составил 157,5 тыс. кв. м. Спрос просел и в квартальной, и в годовой динамике. По сравнению с предыдущим кварталом объёмы реализации снизились на 9,4%, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года – на 42,4%.



Динамика объёма предложения, спроса и цены



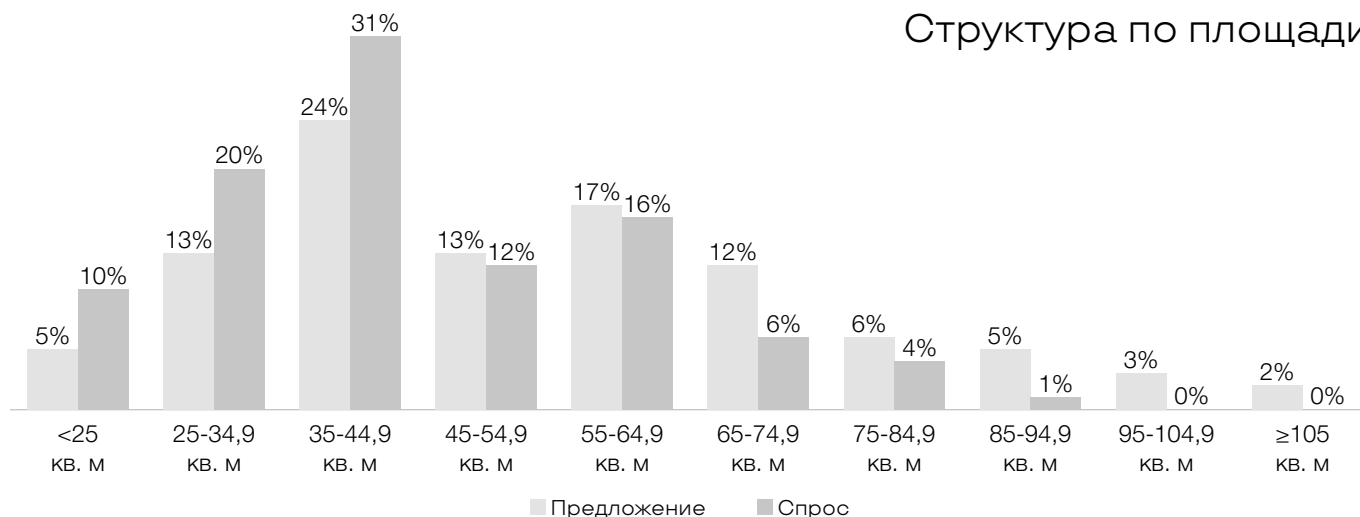
Показатель	III кв. 2026 г.	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
Объём предложения, тыс. кв. м	676,6	↑ 17,7%	↑ 14,4%
Объём реализованного спроса, тыс. кв. м	157,5	↓ -9,4%	↓ -42,4%
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	458,3	↑ 2,1%	↑ 14,0%



Средний бюджет предложения квартир в комфорт-классе в III квартале 2026 года составил 24,9 млн руб. Относительно предыдущего квартала он вырос на 7,3%, за год – на 27,4%.

Основной объём предложения сосредоточен в категории лотов стоимостью от 15 до 30 млн руб. – 70%, а основной спрос сконцентрирован в бюджетах 10-25 млн руб. – 70%. По сравнению с предыдущим кварталом в предложении на 8 п.п. уменьшилась доля лотов стоимостью до 20 млн руб., при этом на 8 п.п. выросла доля лотов стоимостью от 25 млн руб. В структуре спроса на 3 п.п. сократилась доля лотов стоимостью до 25 млн руб. В комфорт-классе сохраняется запрос на доступные бюджеты, которые продолжают вымываться из экспозиции.

Структура по площади



“

Средняя площадь квартир комфорт-класса в экспозиции в III квартале 2026 года составила 54,4 кв. м. По сравнению с предыдущим кварталом показатель увеличился на 5,1%, за год – на 11,8%.

В структуре предложения по сравнению с предыдущим кварталом на 5 п.п. снизилась доля лотов площадью до 55 кв. м, и на 3 п.п. выросла доля лотов площадью 55-75 кв. м.

В структуре спроса на 7 п.п. выросла доля лотов площадью до 45 кв. м. При этом на 4 п.п. сократилась доля лотов площадью 45-65 кв. м и на 3 п.п. – доля лотов площадью свыше 85 кв. м. Основной спрос сконцентрировался на компактных лотах.

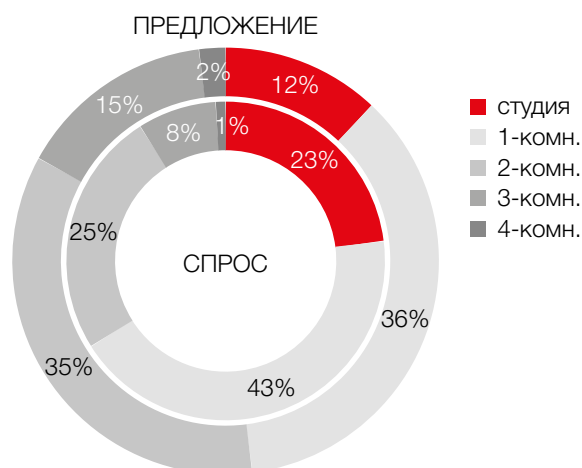
”

Структура по комнатности

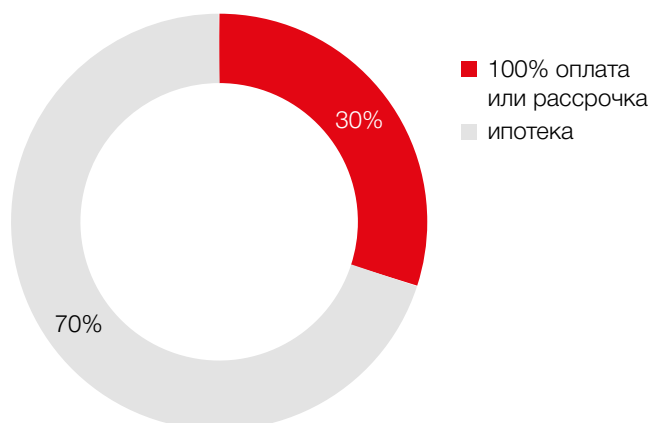
“

В структуре предложения почти одинаковые доли занимают однокомнатные и двухкомнатные лоты – 36% и 35% соответственно. Доля однокомнатных лотов в экспозиции относительно предыдущего квартала уменьшилась на 2 п.п., также на 2 п.п. снизилась доля студий. А доля двухкомнатных лотов, наоборот, увеличилась на 2 п.п. Трёхкомнатные и многокомнатные лоты (4 и более комнат) прибавили по 1 п.п.

В структуре спроса первое место также занимают однокомнатные лоты, их доля относительно предыдущего квартала выросла на 2 п.п. Доля студий в спросе увеличилась на 3 п.п. Доля двухкомнатных лотов существенно сократилась – на 5 п.п. Доли трёхкомнатных и многокомнатных лотов не изменились.



”



Структура по форме оплаты

“

В III квартале 2026 года доля ипотечных сделок в сегменте жилья комфорт-класса продолжала снижаться. За квартал она снизилась с 72,1% до 70,4% (-1,7 п.п.). В III квартале 2025 года доля ипотечных сделок составляла 76,1%.

”



КВАРТИРЫ

БИЗНЕС-
КЛАССА

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В III квартале 2026 года на первичном рынке Москвы в реализации было представлено 120 жилых комплексов, позиционируемых в бизнес-классе. Объем предложения в сегменте составил 1,08 млн кв. м или 17,8 тыс. квартир. По сравнению с предыдущим кварталом объем экспозиции снизился на незначительные 0,5% в квадратных метрах и на 0,8% в лотах. За год количество квартир в экспозиции снизилось на 3%, а суммарный объем в квадратных метрах стабилизировался на уровне III квартала прошлого года (-0,1% - в пределах погрешности). В структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов сегмент бизнес-класса по-прежнему занимает первое место, при этом его доля в очередной раз снизилась с 43,1% до 40,8% (без учёта апартаментов).

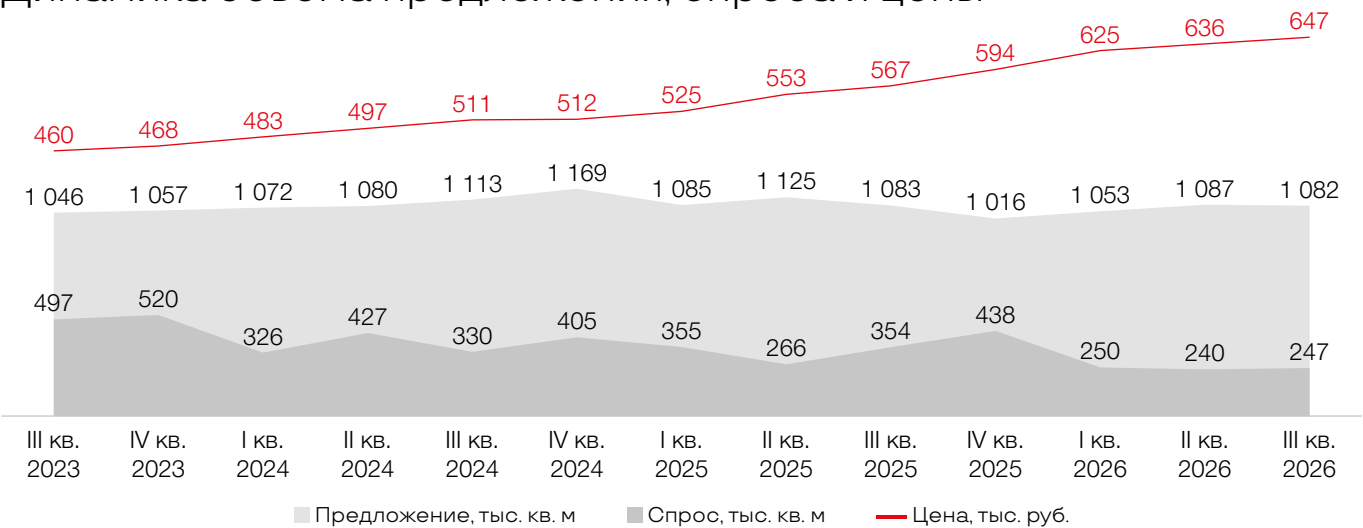
ЦЕНА

В III квартале в сегменте жилья бизнес-класса продолжился умеренный рост цен. За квартал средневзвешенная цена предложения увеличилась на 1,7% и составила 647,2 тыс. руб./кв. м. В годовой динамике показатель вырос на 14,2%.

СПРОС

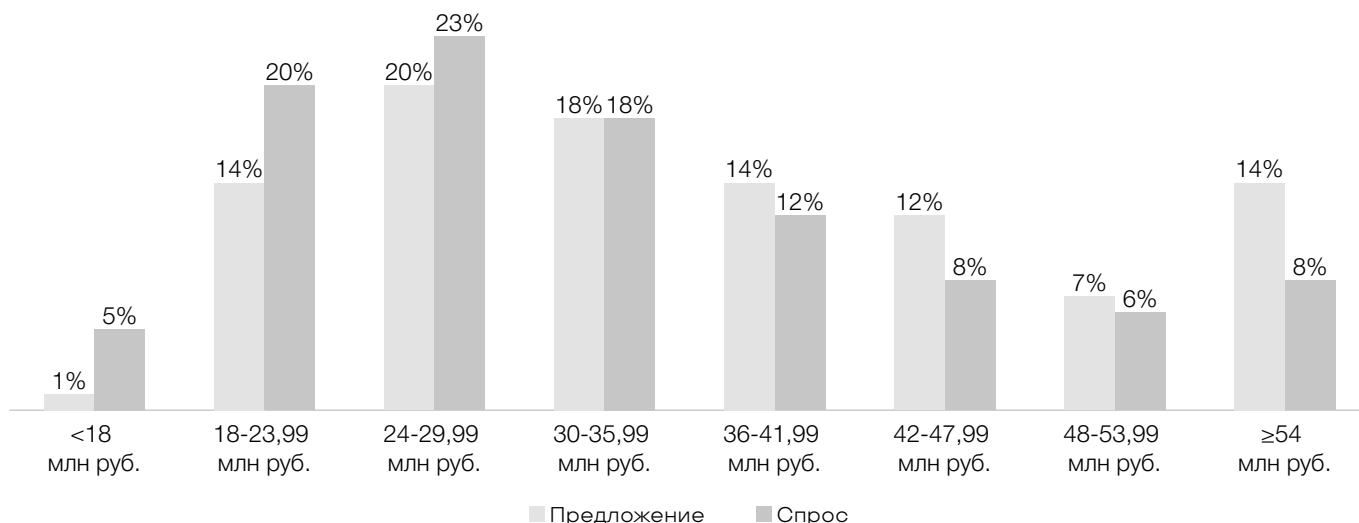
В III квартале 2026 года в сегменте квартир бизнес-класса объем реализованного спроса увеличился на 2,8% за квартал и составил 247,0 тыс. кв. м. В годовой динамике было реализовано на 30,2% меньше.

Динамика объёма предложения, спроса и цены



Показатель	III кв. 2026 г.	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
Объём предложения, тыс. кв. м	1081,6	↓ -0,5%	↓ -0,1%
Объём реализованного спроса, тыс. кв. м	247,0	↑ 2,8%	↓ -30,2%
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	647,2	↑ 1,7%	↑ 14,2%

Структура по бюджетам

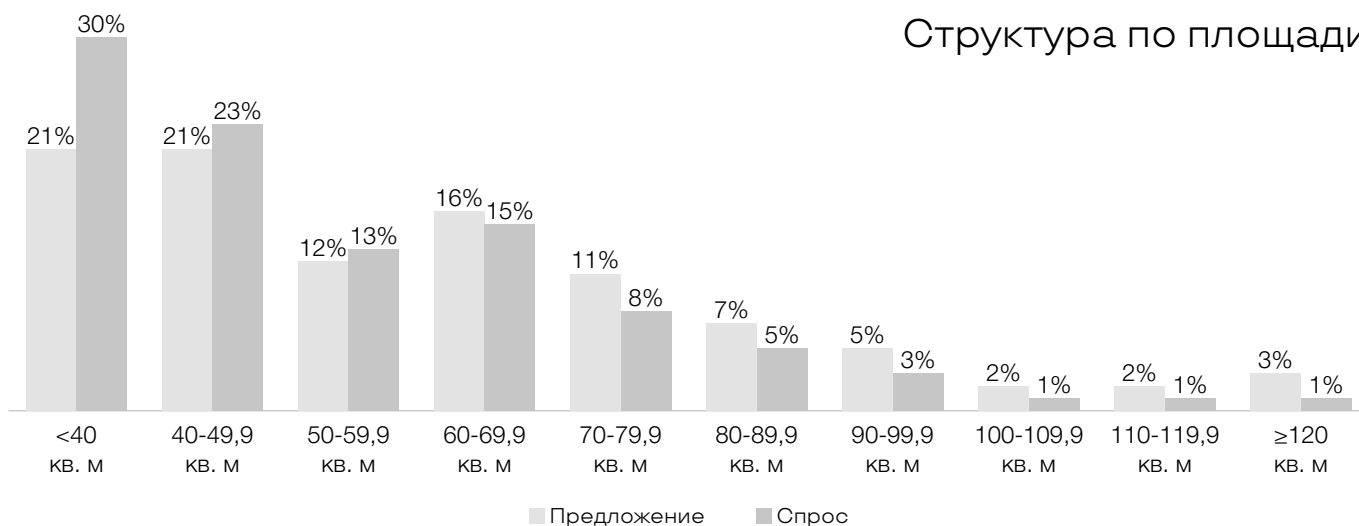


Средний бюджет предложения квартир в проектах бизнес-класса в III квартале 2026 года составил 39,4 млн руб., что выше показателя предыдущего квартала на 2,0%. В годовой динамике средний бюджет увеличился на 17,6%.

Как и в предыдущем квартале основной объём предложения и спроса сосредоточен в категории лотов стоимостью от 18 до 42 млн руб. – 66% в предложении и 73% в спросе. По-прежнему существенная доля предложения представлена в категории лотов стоимостью свыше 54 млн руб. – 14%, в спросе на данную категорию приходится 8%. В структуре предложения относительно предыдущего квартала на 2 п.п. снизилась доля лотов с бюджетом 18-24 млн руб., по 1 п.п. прибавили категории 42-48 млн руб. и свыше 54 млн руб. В структуре спроса на 3 п.п. выросла доля лотов стоимостью до 24 млн руб., при этом на 4 п.п. снизилась доля лотов стоимостью 30-48 млн руб.



Структура по площади



Средняя площадь квартир в проектах бизнес-класса в III квартале 2026 года составила 60,9 кв. м. По сравнению с предыдущим кварталом показатель увеличился на незначительные 0,3%, относительно III квартала прошлого года средняя площадь выросла на 3,0%.

В структуре предложения по площади на 2 п.п. снизилась доля лотов площадью до 40 кв. м, а в структуре спроса доля данной категории, наоборот, увеличилась – на 3 п.п. В остальном, незначительные изменения долей в пределах +/- 1 п.п. наблюдались в отдельных категориях и в структуре предложения, и в структуре спроса. Основной спрос по-прежнему сосредоточен в категории лотов площадью до 50 кв. м (53%).

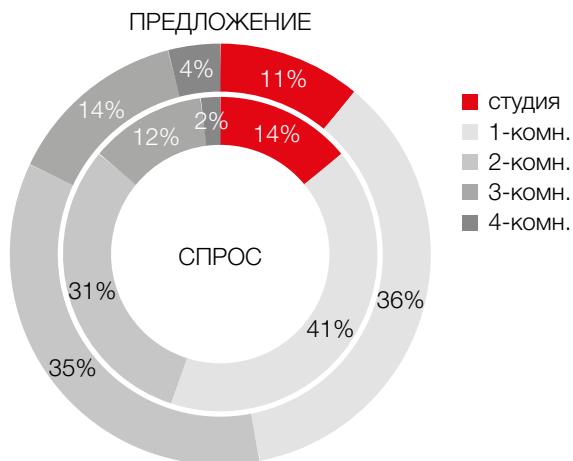


Структура по комнатности

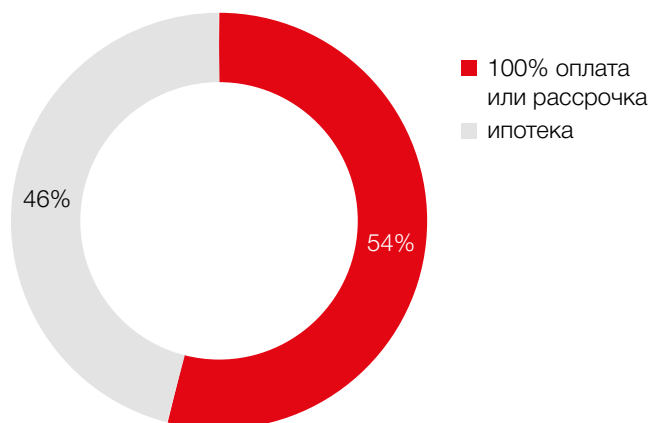


Структура предложения за квартал не претерпела существенных изменений. Первое место по-прежнему занимают однокомнатные лоты с долей 36% (без изменений за квартал), второе место – двухкомнатные лоты с долей 35% (также без изменений за квартал). Доля студий за квартал не изменилась (11%). На 1 п.п. в экспозиции снизилась доля трёхкомнатных лотов, а доля многокомнатных увеличилась на 1 п.п.

Основной спрос сосредоточен в категории однокомнатных лотов (41%). При этом в структуре спроса по сравнению с предыдущим кварталом увеличилась доля студий и однокомнатных лотов – на 2 п.п. и 1 п.п. соответственно. В спросе снизились доли двухкомнатных и трёхкомнатных лотов – на 2 п.п. и 1 п.п. соответственно. Доля многокомнатных лотов не изменилась.



Структура по форме оплаты



В III квартале 2026 года доля ипотечных сделок в сегменте квартир бизнес-класса увеличилась по сравнению с предыдущим кварталом на незначительные 0,1 п.п. и составила 45,8%. В III квартале 2025 года данный показатель находился на уровне 48,0%.





КВАРТИРЫ

ПРЕМИУМ-
КЛАССА

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В III квартале 2026 года объём предложения в сегменте жилья премиум-класса достиг 658,5 тыс. кв. м, или 8,5 тыс. квартир в 66 жилых комплексах. По сравнению с предыдущим кварталом объём экспозиции увеличился на 3,7% в квадратных метрах и на 2,6% в лотах. В структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов сегмент сместился со второго места в прошлом квартале на третье место – его доля снизилась с 25,2% до 24,9% (без учёта апартаментов).

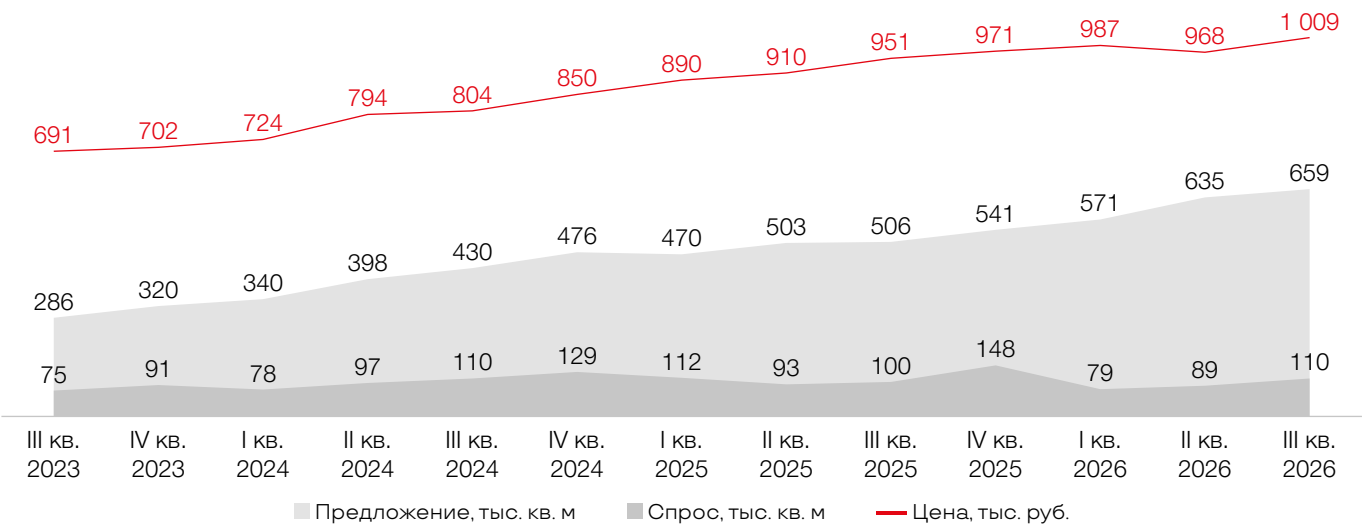
ЦЕНА

В III квартале 2026 года в сегменте премиальных новостроек после ценовой коррекции предыдущего квартала, рост цен возобновился. За квартал средневзвешенная цена предложения выросла на 4,2% и, преодолев порог в 1 млн руб., составила 1 009 тыс. руб./кв. м. В годовой динамике сохранился умеренный темп роста цен – на 6,2%.

СПРОС

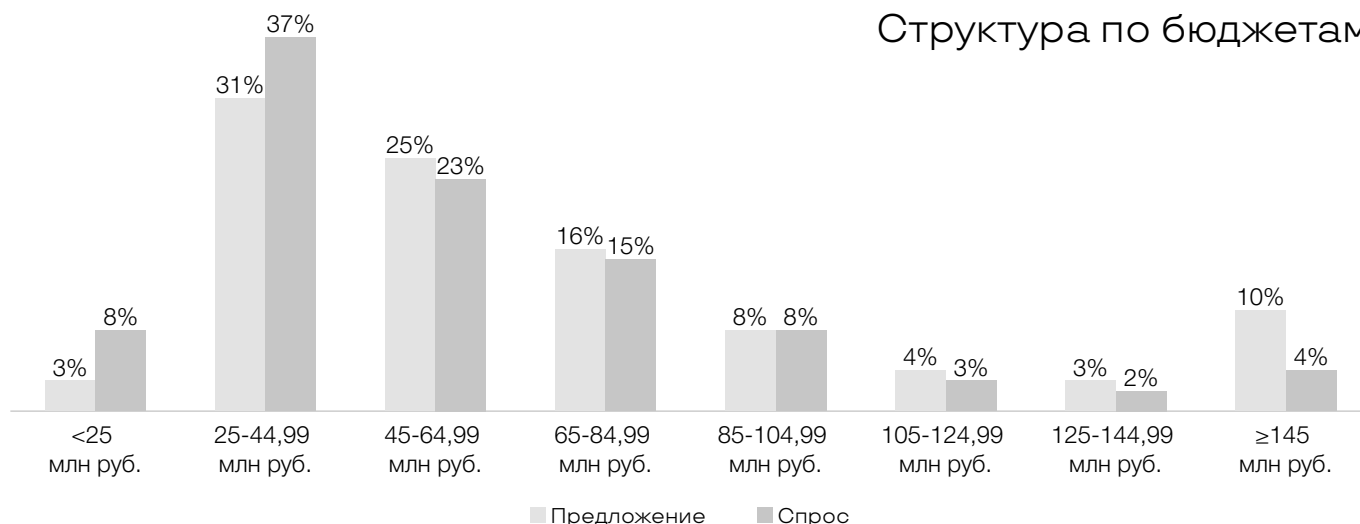
В премиум-классе спрос продолжает разгоняться. В III квартале 2026 года было реализовано 110,2 тыс. кв. м премиального жилья, что на 23,2% выше показателя предыдущего квартала. Спрос вырос и в годовой динамике – на 10,2%.

Динамика объёма предложения, спроса и цены



Показатель	III кв. 2026 г.	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
Объём предложения, тыс. кв. м	658,5	↑ 3,7%	↑ 30,3%
Объём реализованного спроса, тыс. кв. м	110,2	↑ 23,2%	↑ 10,2%
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	1009,2	↑ 4,2%	↑ 6,2%

Структура по бюджетам

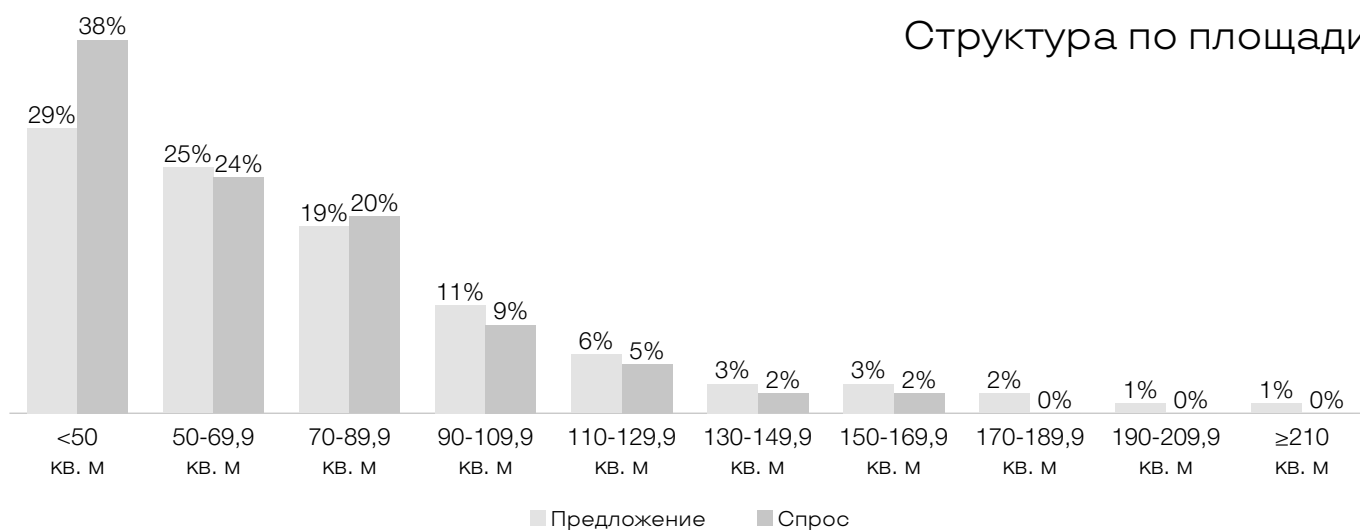


Средний бюджет квартир в проектах премиум-класса составил 77,9 млн руб. По сравнению с предыдущим кварталом он вырос на 5,4%, в годовой динамике – увеличился на скромные 1,3%.

Как и в предыдущем квартале основной объём предложения и спроса сосредоточен в категории лотов стоимостью от 25 до 85 млн руб.: 72% в предложении (+5 п.п. за квартал) и 75% в спросе (+2 п.п. за квартал). В структуре предложения на 7 п.п. снизилась доля лотов стоимостью до 25 млн руб., а в структуре спроса доля данной категории увеличилась на 2 п.п.



Структура по площади



Средняя площадь квартир в проектах премиум-класса составила 77,2 кв. м. За квартал она увеличилась на 1,1%, за год – показатель снизился на 4,6%.

Основное предложение и основной спрос по-прежнему сосредоточены в категории квартир площадью до 110 кв. м: предложение – 84% (-1 п.п. за квартал), спрос – 91% (+5 п.п. за квартал). В структуре предложения зафиксированы колебания в пределах +/- 1 п.п. по отдельным категориям лотов. А в структуре спроса изменения носили более выраженный характер. Так, доля лотов площадью до 50 кв. м увеличилась на 6 п.п., доля лотов площадью 70-90 кв. м – на 3 п.п. При этом снизились доли лотов площадью 50-70 кв. м, 90-110 кв. м, 130-150 кв. м – на 2 п.п. каждая категория.

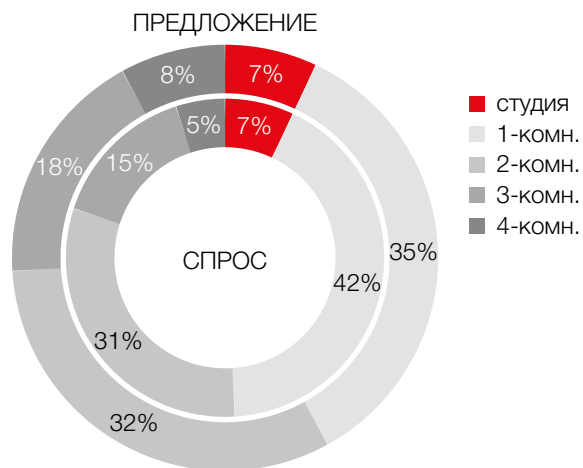


Структура по комнатности

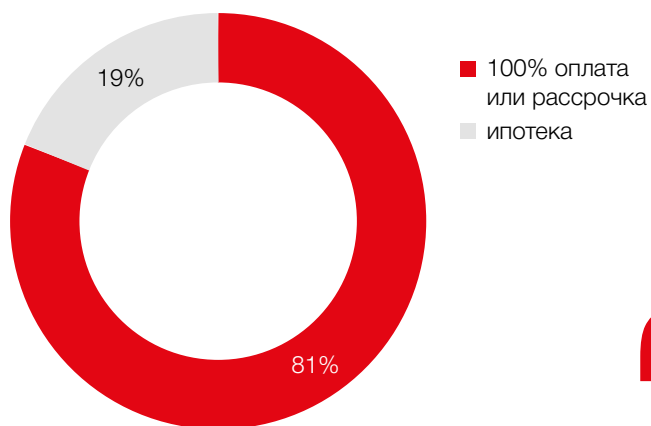


В структуре предложения однокомнатные лоты вышли на первое место, их доля за квартал увеличилась с 34% до 35%. На 1 п.п. выросла доля студий. Доля двухкомнатных лотов снизилась на 2 п.п. и составила 32%. Доли трёхкомнатных и многокомнатных лотов не изменились.

В структуре спроса зафиксировано существенное увеличение доли однокомнатных лотов – с 33% до 42%. На 2 п.п. увеличилась доля двухкомнатных лотов. Доли остальных категорий снизились: студий – на 2 п.п., трёхкомнатных лотов – на 3 п.п., многокомнатных – на 6 п.п.



Структура по форме оплаты



В III квартале 2026 года доля ипотеки в премиальном сегменте увеличилась на незначительные 0,2 п.п. и составила 18,6%. В III квартале 2025 года на долю ипотечных сделок приходилось 23,0% реализованного спроса.





ЭЛИТНЫЙ
СЕГМЕНТ
КВАРТИРЫ И АПАРТАМЕНТЫ

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

На рынке элитного жилья в III квартале 2026 года в продаже находилось 57 жилых комплексов, объём предложения в которых составлял 254,8 тыс. кв. м, или 1,7 тыс. квартир и апартаментов. По сравнению с предыдущим кварталом объём предложения увеличился на 2,2% по суммарной площади лотов и на 1,1% по количеству лотов в экспозиции. В годовой динамике объём предложения вырос на 9,7% в квадратных метрах и на 12,0% в лотах.

Основной объём предложения в сегменте элитной недвижимости, как и в предыдущие периоды, представлен форматом квартир – 91,3% от суммарной площади лотов в экспозиции, их доля в структуре предложения выросла ещё на 2,1 п.п. Доля апартаментов в структуре предложения соответственно снизилась на 2,1 п.п. и составила 8,7%.

Первое место по объёму предложения сохранилось за Пресненским районом, его доля за квартал увеличилась с 16,7% до 17,0%. Второе место занял район Хамовники, доля которого за квартал увеличилась с 13,9% до 14,8%. Район Якиманка переместился на третье место, его доля за квартал снизилась с 15,1% до 13,4%.

ЦЕНА

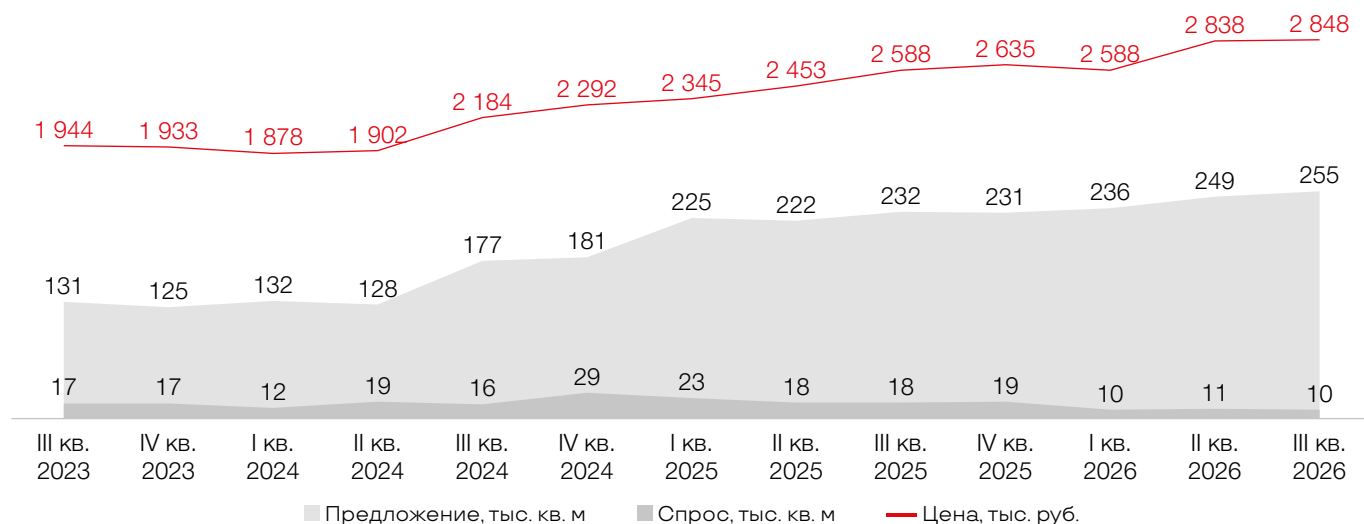
В III квартале 2026 года средневзвешенная цена предложения в элитном сегменте стабилизировалась – за квартал она увеличилась на незначительные 0,4% и составила 2,85 млн руб. В годовой динамике показатель вырос на 10,1%.

СПРОС

В элитном сегменте в III квартале 2026 года наблюдалось охлаждение спроса и в квартальной, и в годовой динамике. Всего было реализовано 9,6 тыс. кв. м жилья, что на 15,4% меньше, чем в предыдущем квартале, и на 45,8% меньше, чем в III квартале 2025 года.

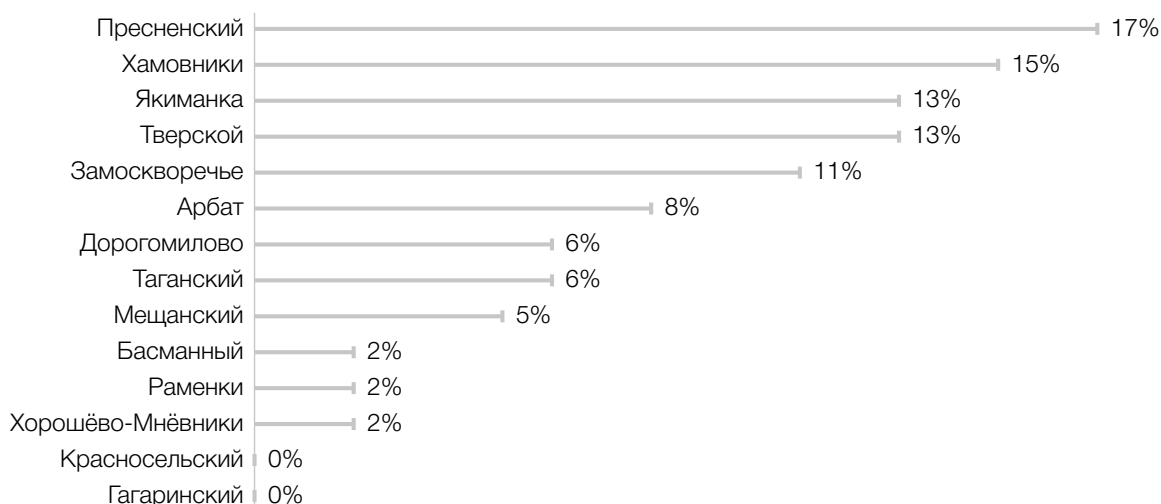


Динамика объёма предложения, спроса и цены



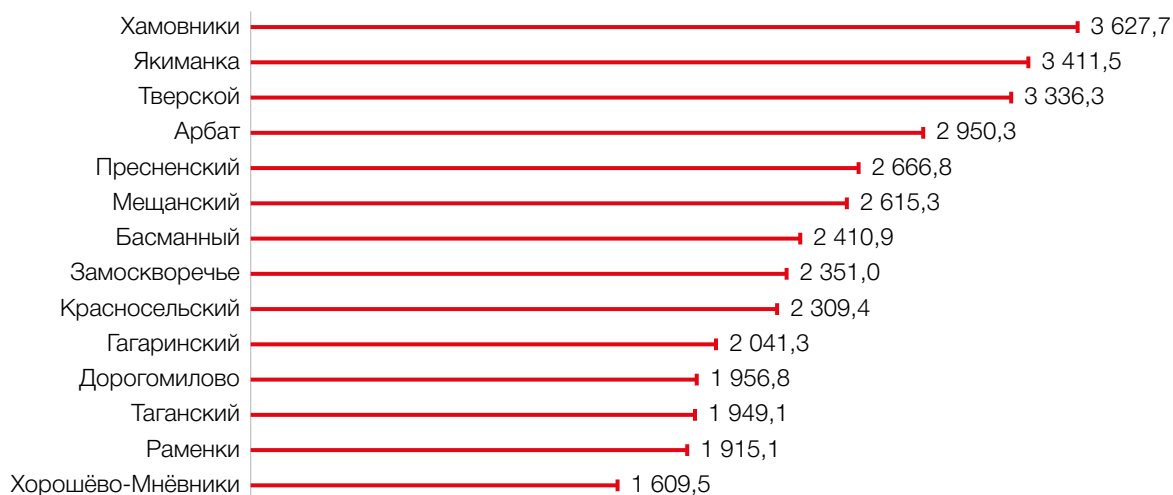
Показатель	III кв. 2026 г.	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
Объём предложения, тыс. кв. м	254,8	↑ 2,2%	↑ 9,7%
Объём реализованного спроса, тыс. кв. м	9,6	↓ -15,4%	↓ -45,8%
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	2848,1	↑ 0,4%	↑ 10,1%

Структура предложения по районам



“ Первое место по объёму предложения сохранилось за Пресненским районом, его доля за квартал увеличилась с 16,7% до 17,0%. Второе место занял район Хамовники, доля которого за квартал увеличилась с 13,9% до 14,8%. Район Якиманка переместился на третье место, его доля за квартал снизилась с 15,1% до 13,4%.”

Средневзвешенная цена по районам, тыс руб./кв. м

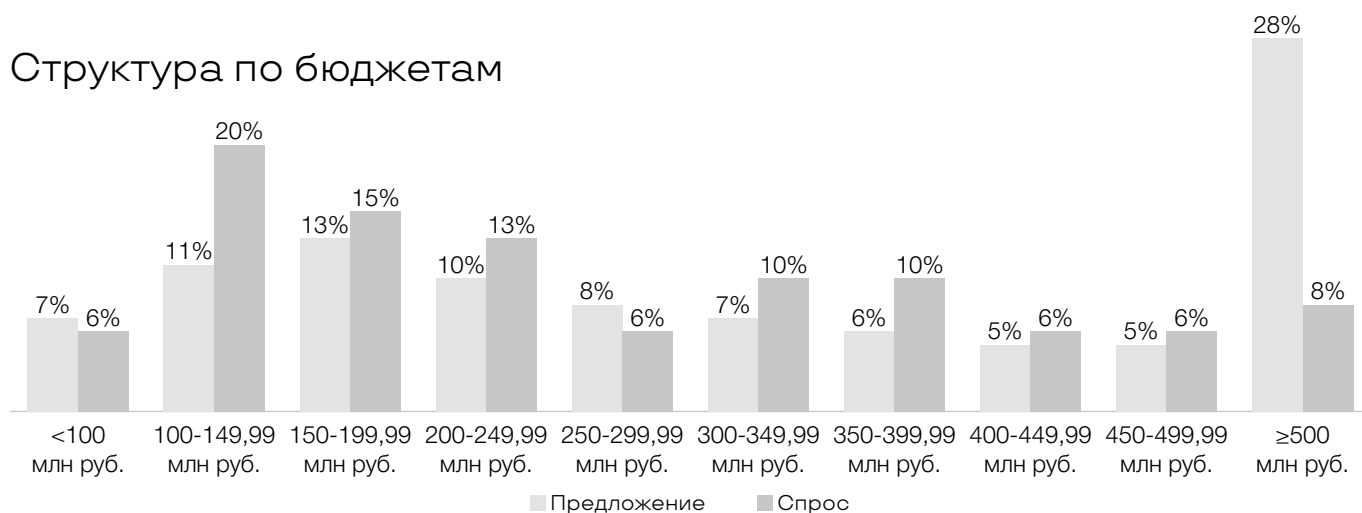


Первое место по средневзвешенной цене предложения в III квартале 2026 года сохранилось за районом Хамовники. При этом в Хамовниках цена снизилась на 4,9% относительно предыдущего квартала и составила 3,6 млн руб./кв. м. Второе место удерживает район Якиманка, где цена за квартал не изменилась (-0,1% – в пределах погрешности). Тверской район остался на третьем месте, а цена предложения в нём выросла по сравнению с предыдущим кварталом на 7,7% и составила 3,3 млн руб.

Квартальная динамика средневзвешенной цены предложения в районах, где представлены элитные проекты, носила неоднородный характер. Рост цен был зафиксирован в семи районах, снижение – в шести. Ещё в одном районе, Якиманка, цена за квартал не изменилась (-0,1% - в пределах погрешности). Рост цен варьировался от +2,5% в Таганском районе до +14,9% в Мещанском районе. Снижение цен варьировалось от -0,5% в Пресненском районе до -4,9% в районе Хамовники.

В годовой динамике рост цен наблюдался в большинстве районов. Наиболее существенное увеличение средневзвешенной цены относительно III квартала 2025 года зафиксировано в Пресненском районе - +28,4%. Снижение цен наблюдалось в трёх районах: Тверском (-9,0%), Красносельском (-4,4%) и Басманном (-2,1%).

Структура по бюджетам

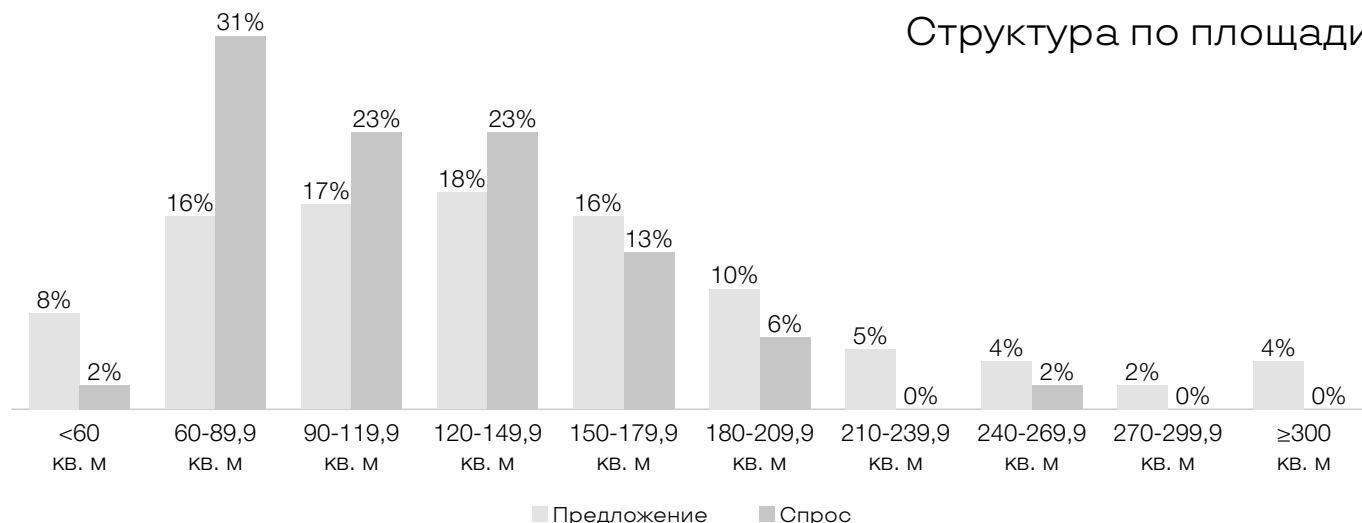


Средний бюджет предложения в новостройках элитного сегмента в III квартале 2026 года составил 423,3 млн руб. Относительно предыдущего квартала данный показатель увеличился на 1,5%, относительно аналогичного периода прошлого года – на 7,8%.

В структуре предложения относительно предыдущего квартала на 3 п.п. снизилась доля лотов стоимостью от 100 до 200 млн руб. При этом на 2 п.п. увеличилась доля лотов стоимостью 200-250 млн руб. В структуре спроса существенно сократилась доля лотов стоимостью до 100 млн руб. – с 18% до 6% и доля лотов стоимостью 150-300 млн руб. – с 45% до 34%. Зато выросли доли лотов стоимостью 100-150 млн руб. – на 3 п.п. и стоимостью 300-500 млн руб. – на 20 п.п. Доля лотов стоимостью свыше 500 млн руб. в спросе за квартал не изменилась.

Существенный спрос в III квартале был сосредоточен в категории лотов стоимостью 100-250 млн руб. (48%), а основной объём предложения сконцентрирован в категории лотов дороже 500 млн руб. (28%).

Структура по площади



“ Средняя площадь предложения в новостройках элитного сегмента в III квартале 2026 года составила 148,6 кв. м. По сравнению с предыдущим кварталом показатель увеличился на 1,1%, а относительно III квартала прошлого года средняя площадь уменьшилась на 2,0%.

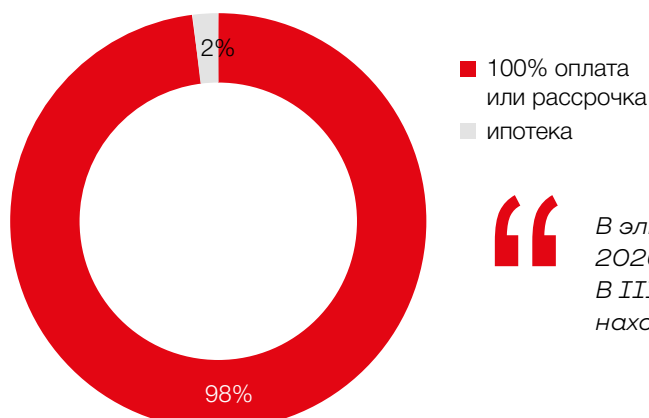
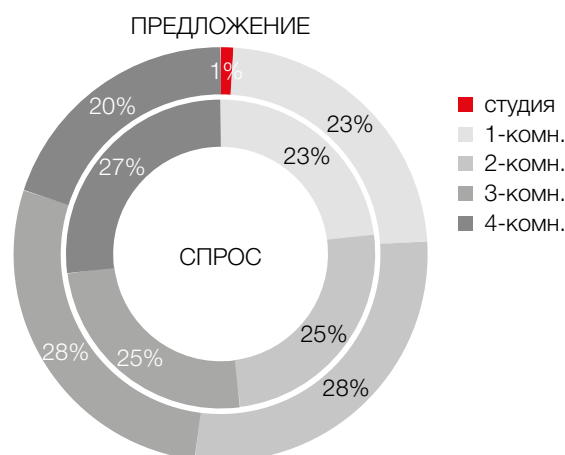
Структура предложения не претерпела существенных изменений относительно предыдущего квартала, наблюдались колебания долей в пределах +/- 1 п.п. в отдельных категориях, и только в категории лотов площадью 60-90 кв. м зафиксировано снижение на 2 п.п. В структуре спроса на 6 п.п. сократилась доля лотов площадью до 60 кв. м, и на 4 п.п. снизилась доля лотов площадью 90-120 кв. м. При этом на 13 п.п. выросла доля лотов площадью 120-180 кв. м. Основной спрос в III квартале 2026 года был сосредоточен в категории лотов площадью от 60 до 150 кв. м – (77% сделок, +6 п.п. за квартал).

Структура по комнатности

“ Существенные доли предложения занимают двухкомнатные и трёхкомнатные лоты – по 28% каждая категория. Однокомнатные лоты занимают 23%, многокомнатные – 20%. Доля студий незначительна (1%).

Относительно предыдущего квартала на 1 п.п. увеличилась доля трёхкомнатных лотов, и на 1 п.п. снизилась доля двухкомнатных. Доли остальных категорий не изменились.

В структуре реализованного в III квартале спроса по сравнению с предыдущим кварталом существенно снизились доли двухкомнатных и однокомнатных лотов – на 8 п.п. и 5 п.п. соответственно. При этом на 9 п.п. выросла доля многокомнатных лотов и на 3 п.п. – доля трёхкомнатных. Спрос достаточно равномерно распределён между всеми категориями лотов, кроме студий, которые как и в предыдущем квартале, в спросе отсутствовали.



Структура по форме оплаты

“ В элитном сегменте доля сделок с ипотекой в III квартале 2026 года снизилась на 0,2 п.п. и составила 1,9%. В III квартале 2025 года доля ипотечных сделок находилась на уровне 3,3%.

Н

ОВОСТРОЙКИ НОВОЙ МОСКВЫ





ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В III квартале 2026 года на рынке новостроек Новой Москвы объём предложения продолжал увеличиваться. Относительно предыдущего квартала он вырос на 6,3% и достиг 671,9 тыс. кв. м. Однако до прошлогодних показателей объём предложения не восстановился, он на 12,7% ниже показателя III квартала 2025 года. В настоящий момент в экспозиции представлено 11,7 тыс. квартир и апартаментов. Темпы выхода нового предложения по сравнению с предыдущим кварталом немного увеличились – в реализацию вышло 116,3 тыс. кв. м жилья. Это на 12,3% больше, чем во II квартале 2026 года, и почти в 3 раза больше, чем в III квартале 2025 года (+180,4%). Новое предложение на 99% состоит из жилья комфорт-класса, 1% вышел в премиум-сегменте.

ЦЕНА

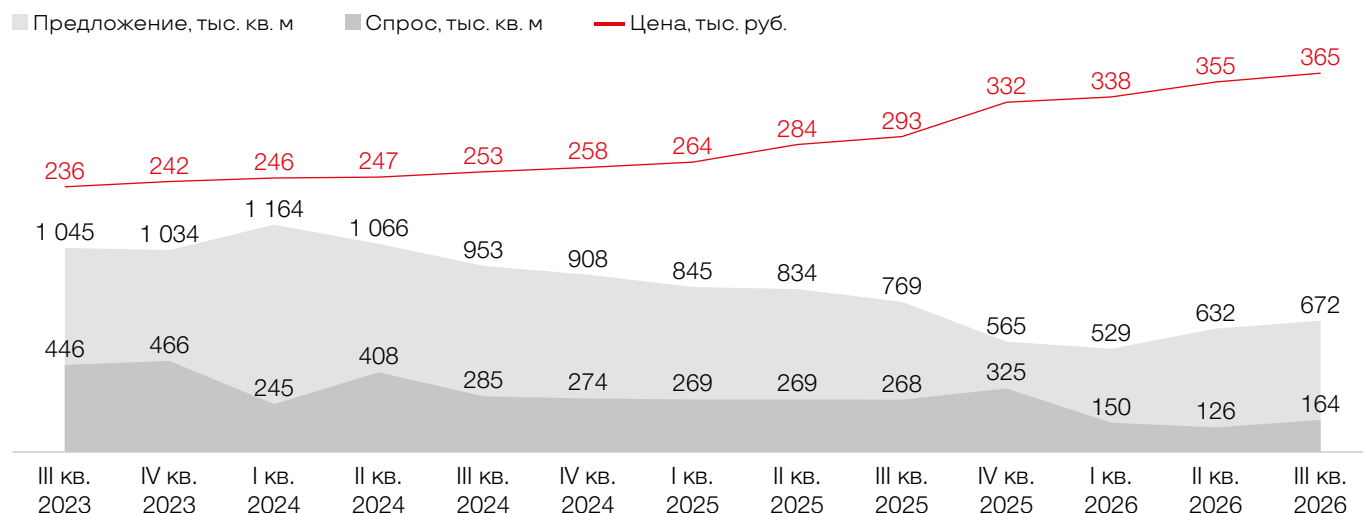
В III квартале 2026 года продолжился умеренный рост цен. По сравнению с предыдущим кварталом средневзвешенная цена предложения выросла на 3,0% и достигла 365,0 тыс. руб./кв. м. В годовой динамике цена выросла на 24,7%.

Квартальный рост цен обеспечил комфорт-класс, где средневзвешенная цена выросла относительно предыдущего квартала на 4,0%. В остальных классах зафиксировано снижение цен: в стандарт-классе – на 3,0%, в премиум-классе – на 12,3%. В бизнес-классе цена скорректировалась вниз в пределах погрешности (-0,3%).

СПРОС

В III квартале 2026 г. в преддверии изменения условий по семейной ипотеке объёмы реализации показали существенный рост относительно предыдущего квартала. Всего было продано 164,2 тыс. кв. м квартир и апартаментов, что на 30,6% выше показателя II квартала 2026 года. По сравнению с III кварталом 2025 года спрос снизился на 38,8%.

Динамика объёма предложения, спроса и цены



Показатель	III кв. 2026 г.	Динамика за квартал	Динамика за год
Объём предложения, тыс. кв. м	671,9	↑ 6,3%	↓ -12,7%
Объём реализованного спроса, тыс. кв. м	164,2	↑ 30,6%	↓ -38,8%
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	365,0	↑ 3,0%	↑ 24,7%

Новое предложение III квартала 2026 года без учёта корпусов от городского застройщика

Комфорт-класс

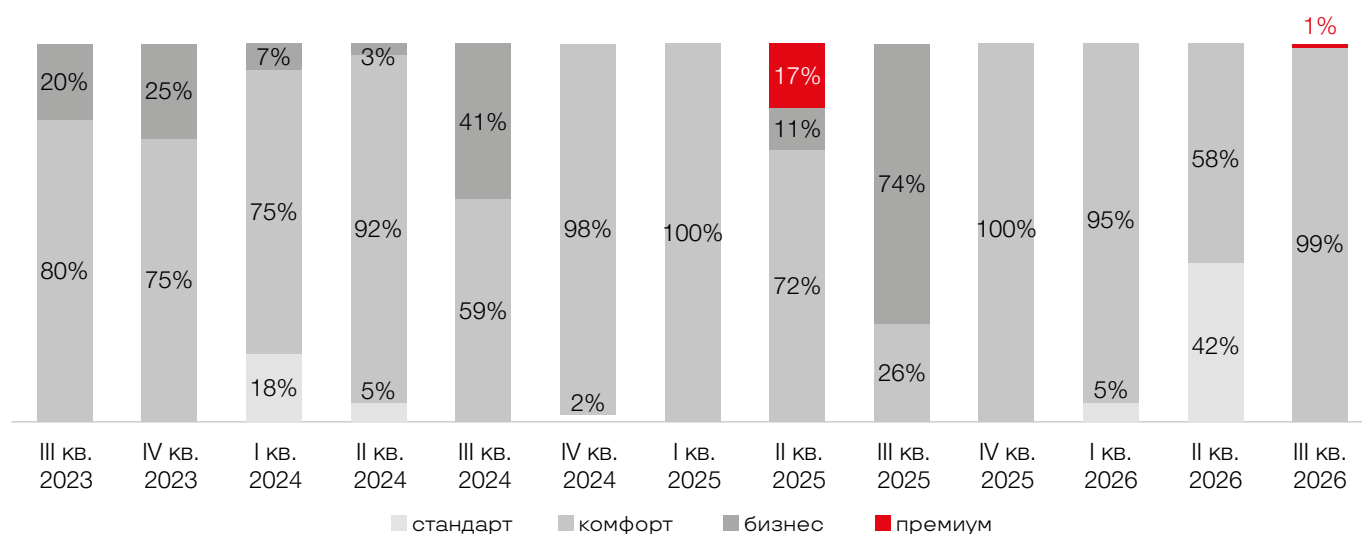
- ЖК «Деснаречье» (корп. 2.1 - 2.9, корп.6)
- ЖК «Свобода» (корп. 2, 3)

Премиум-класс

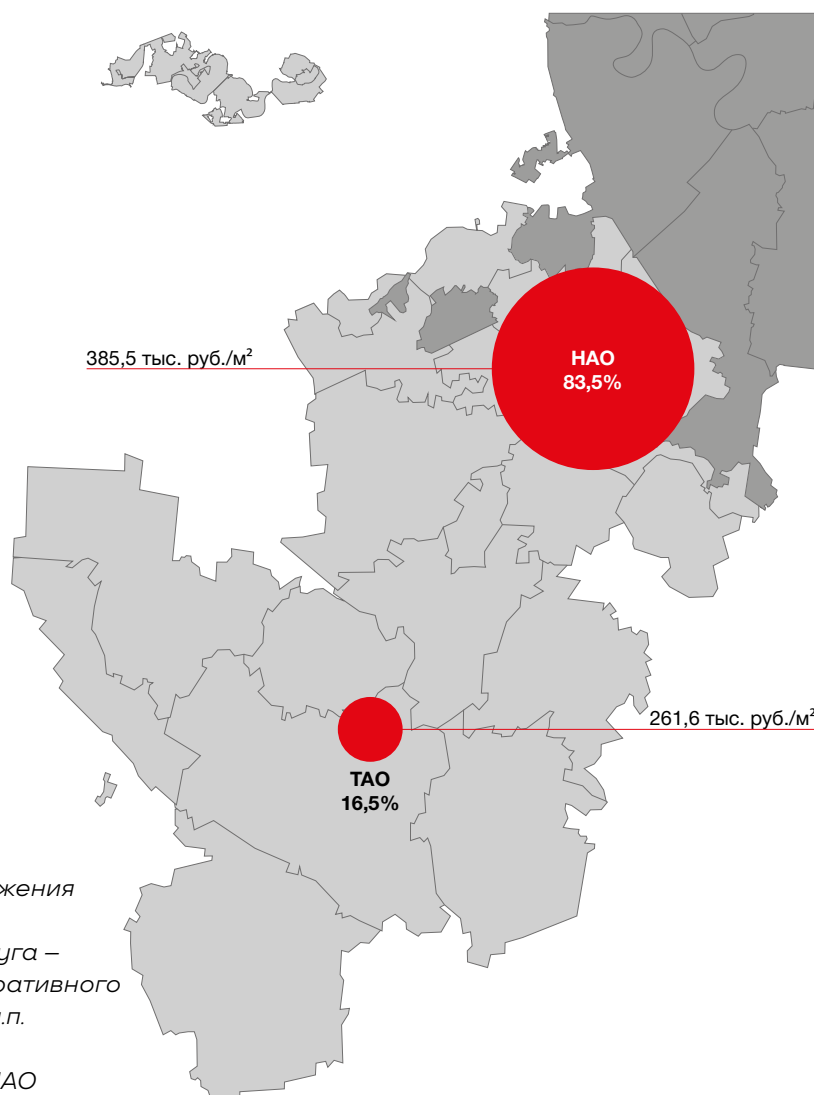
- ЖК «Внуково Кантри Клуб» (корп. 1, 2)



Динамика выхода в реализацию нового предложения в разрезе классов, %



Общая структура предложения по округам

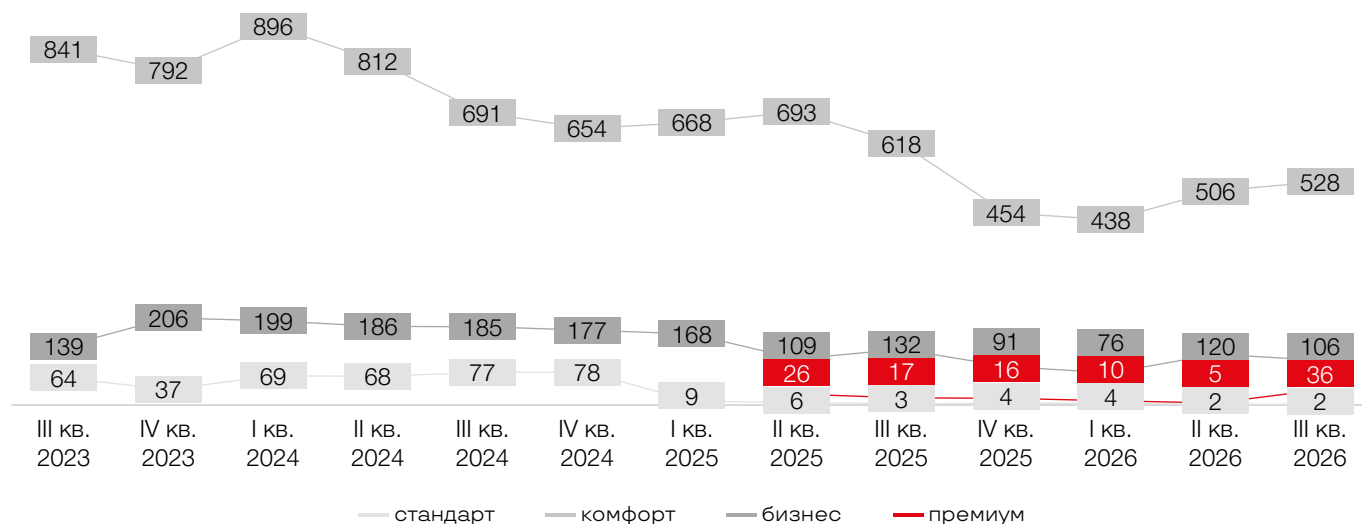


“

В III квартале 2026 г. в структуре предложения по округам на 2,4 п.п. увеличилась доля Новомосковского административного округа – с 81,1% до 83,5%. Доля Троицкого административного округа, соответственно снизилась на 2,4 п.п. за квартал и составила 16,5%. Средневзвешенная цена предложения в НАО составила 385,5 тыс. руб./кв. м (+5,2% за квартал, +30% за год), в ТАО – 261,6 тыс. руб./кв. м (-13,6% за квартал, +8% за год).

”

Динамика объёма предложения по классам, тыс. кв. м

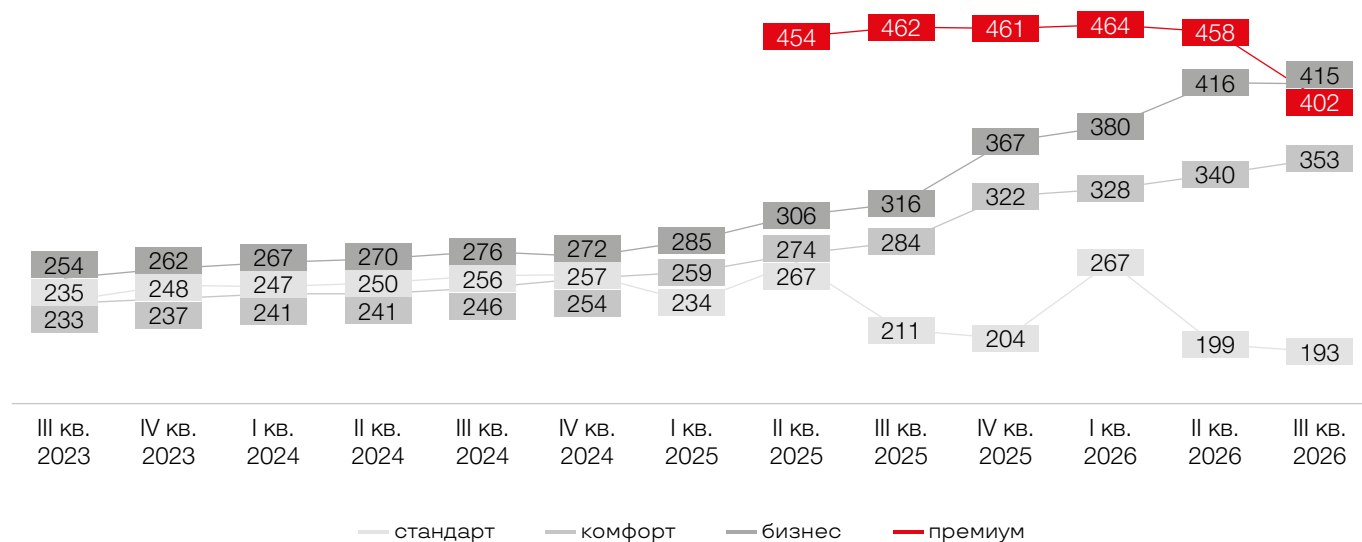


“

В III квартале объём предложения увеличился во всех сегментах жилья, кроме бизнес-класса, где за квартал отмечено снижение на 11,4%. В стандарт-классе объём экспозиции увеличился на 3,1%, в комфорт-классе – на 4,5%. В премиальном сегменте объём предложения увеличился за квартал в 7 раз (+660,1%) за счёт выхода в реализацию новой очереди в единственном ЖК, позиционирующемся в данном сегменте. В годовой динамике объём экспозиции увеличился только в премиум-классе – более, чем в два раза (+110,1%). В остальных сегментах общая площадь в продаже снизилась относительно III квартала 2025 года: в стандарт-классе – на 32,4%, в комфорт-классе – на 14,5%, в бизнес-классе – на 19,6%.

”

Динамика средневзвешенной цены предложения по классам, тыс. руб./кв. м



“

В III квартале 2026 года средневзвешенная цена предложения выросла относительно предыдущего квартала только в комфорт-классе – на 4,0%. В остальных сегментах зафиксирована ценовая коррекция: в стандарт-классе цена снизилась на 3,0%, в премиум-классе – на 12,3%. В бизнес-классе цена скорректировалась в пределах погрешности (-0,3%).

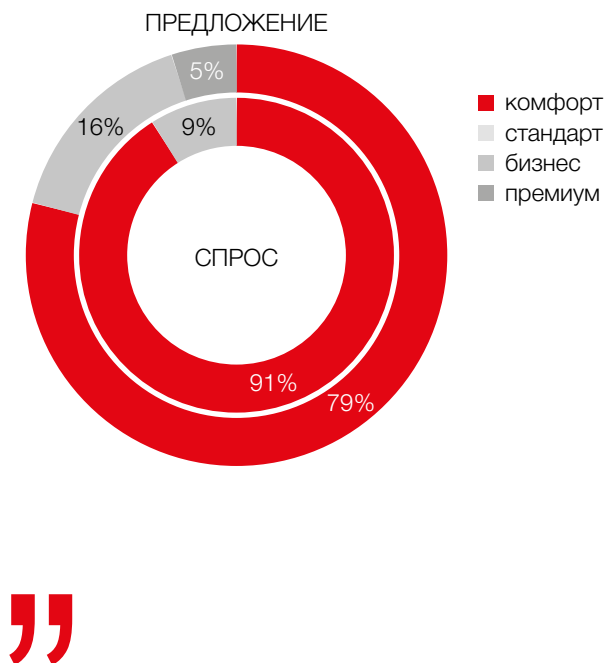
По сравнению с III кварталом прошлого года цены выросли в комфорт- и бизнес-классах – на 24,5% и 31,4% соответственно. В стандарт-классе показатель за год снизился на 8,5%, в премиум-классе – на 12,9%.

”

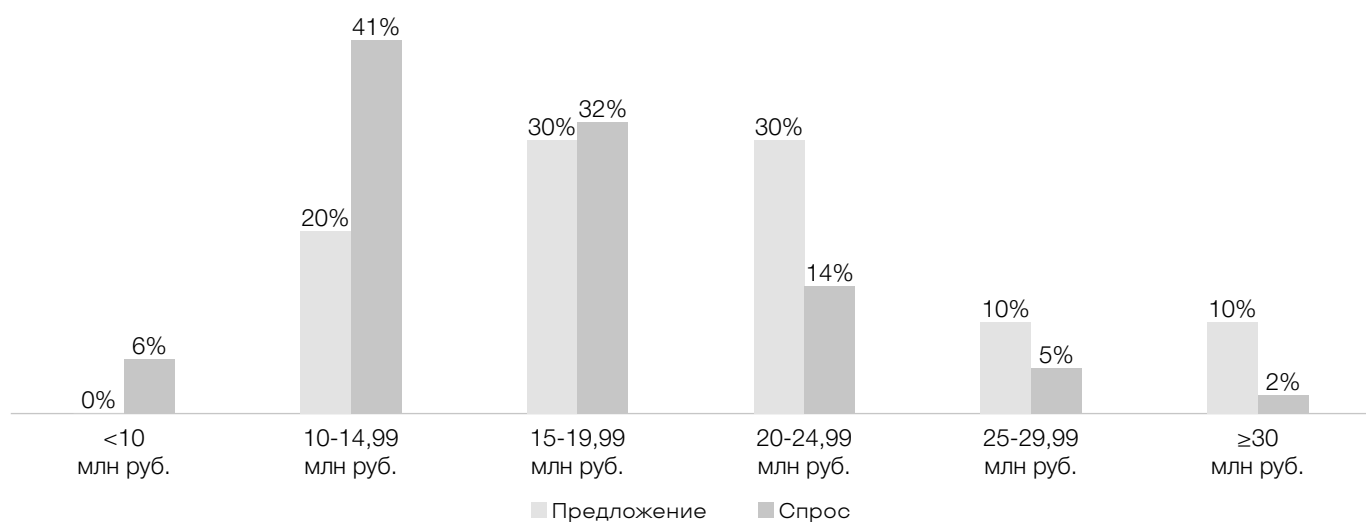
Структура по классам



Как и в предыдущем квартале, наибольшую долю в предложении и спросе занимает комфорт-класс, на который приходится 79% в предложении и 91% в спросе. За квартал доля данного класса в предложении снизилась на 1 п.п., а в спросе, наоборот, увеличилась на 1 п.п. Бизнес-класс занимает 16% в предложении и 9% в спросе, его доля за квартал снизилась на 3 п.п. в предложении и на 1 п.п. – в спросе. В предложении также представлен премиум-класс с долей 5% (+4 п.п. за квартал). Доля стандарт-класса в предложении по-прежнему незначительна (менее 0,3%), в спросе стандарт-класс отсутствует.



Структура по бюджетам



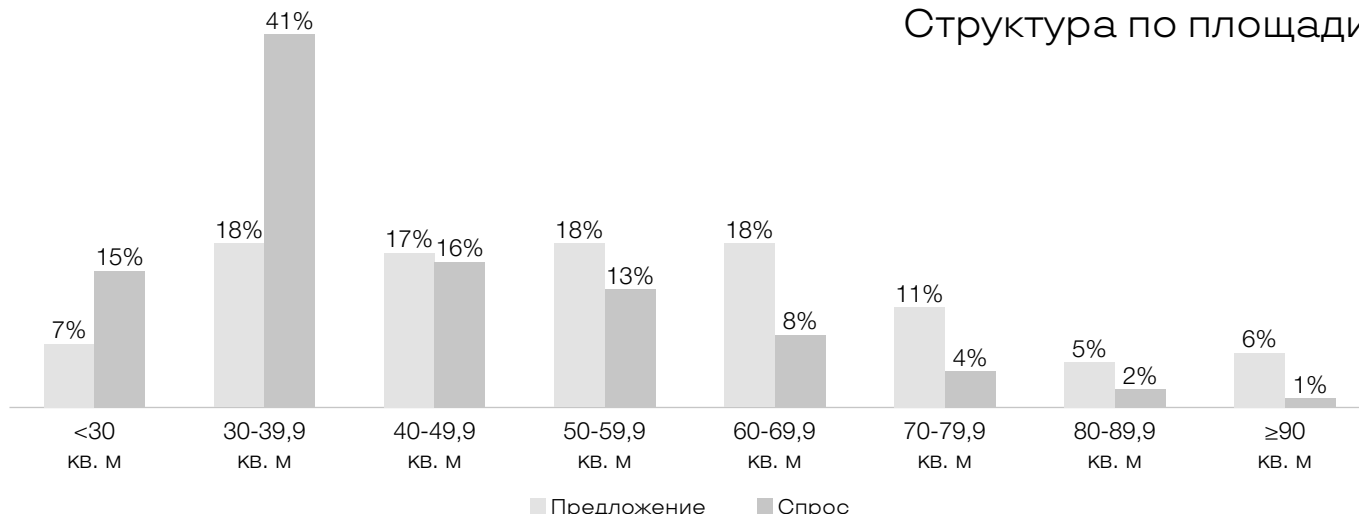
Средний бюджет предложения квартир и апартаментов в III квартале 2026 года составил 21 млн руб., что на 10,8% выше показателя прошлого квартала и на 44,6% выше, чем в III квартале 2025 года.

Структура предложения продолжила смещаться в сторону более дорогих лотов. За год в предложении значительно увеличилась доля лотов стоимостью более 20 млн рублей (+37 п.п.). Если в III квартале 2025 года доля таких лотов занимала всего 13% экспозиции, то в III квартале 2026 года доля данной категории составила половину предложения (50%). При этом в предложении не осталось доступных лотов стоимостью до 6 млн руб. В связи с этим в отчет были внесены изменения в структуру предложения по бюджетам исходя из сложившихся ценовых реалий. Минимальной отсечкой по доступным лотам вместо 6 млн руб. далее будет 10 млн руб., а максимальной – 30 млн руб., вместо 20 млн руб.

В новой структуре наибольшая доля спроса сконцентрирована в категории лотов стоимостью 10-25 млн руб. (87%), в предложении на данную категорию лотов приходится 80%. 20% в предложении занимают лоты стоимостью свыше 25 млн руб., в спросе на такие лоты приходится всего 7%.



Структура по площади



В III квартале 2026 года средняя площадь квартир и апартаментов в предложении составила 57,5 кв. м, за квартал показатель увеличился на 7,7%, за год – на 16,0%.

Наиболее высоким спросом пользуются лоты площадью 30-40 кв. м (41%), их доля за квартал увеличилась на 2 п.п. Доля данной категории в предложении составила 18% (-3 п.п. относительно предыдущего квартала). В целом в III квартале 2026 года основной спрос был сконцентрирован в категории лотов площадью до 60 кв. м (85%).

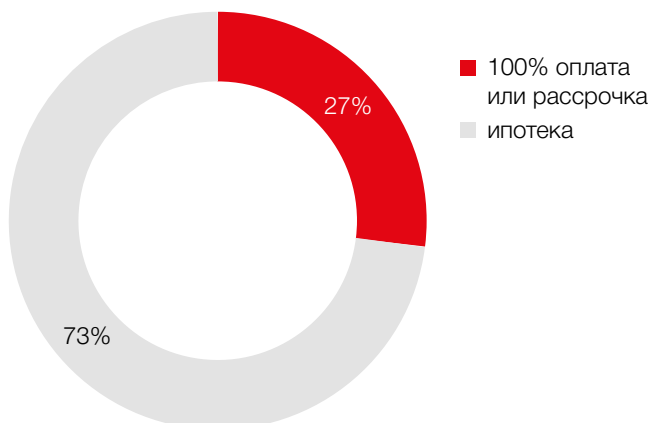
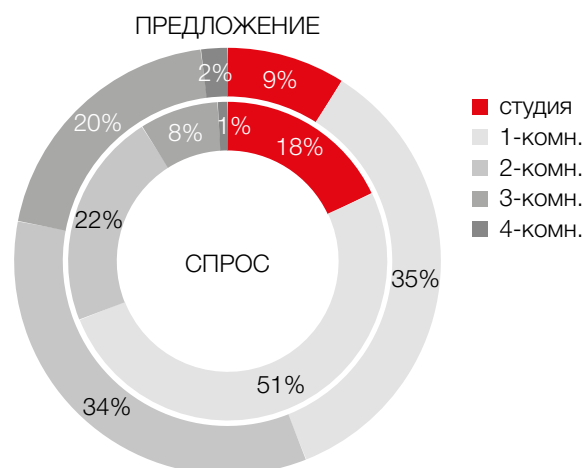


Структура по комнатности



В структуре предложения почти равные доли занимают однокомнатные и двухкомнатные лоты – 35% и 34% соответственно. Доля трёхкомнатных лотов составила 20%, доля студий – 9%, а доля многокомнатных (4 и более комнат) по-прежнему незначительна – всего 2%. Относительно предыдущего квартала в экспозиции на 3 п.п. снизилась доля однокомнатных лотов, и на 2 п.п. – доля студий, а доли трёхкомнатных и многокомнатных лотов выросли – на 4 п.п. и 1 п.п. соответственно. Доля двухкомнатных лотов не изменилась.

В структуре спроса более половины (51%) приходится на однокомнатные лоты, при этом их доля за квартал выросла на 2 п.п. Доля двухкомнатных лотов за квартал снизилась на 3 п.п. и составила 22%. Доля студий относительно предыдущего квартала не изменилась – 18%, как и доля многокомнатных лотов – на них по-прежнему приходится всего 1% спроса. Доля трёхкомнатных лотов увеличилась на 1 п.п. и составила 8%.



Структура по форме оплаты



В III квартале 2026 г. доля ипотечных сделок в структуре спроса выросла на 2,6 п.п. относительно предыдущего квартала и составила 73,3%. По сравнению с III кварталом 2025 года она увеличилась на 5,1 п.п., тогда доля ипотеки составляла 68,2%.





НОВОСТРОЙКИ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Территория Московской области обширна и состоит из 60 административно-территориальных единиц и муниципальных образований.

Стоит отметить, что наиболее высокая деловая активность, включая девелопмент, сосредоточена на территориях в пределах 30 км от МКАД, в связи с этим в рамках раздела рассматривается рынок Московской области в пределах ЦКАД.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Объём предложения на первичном рынке жилой недвижимости Московской области внутри ЦКАД в III квартале 2026 года составляет 1,87 млн кв. м (-1,5% за квартал и -11,4% за год). По итогам квартала девелоперы вывели на рынок 146,0 тыс. кв. м жилья в новых корпусах и проектах (на 37% меньше, чем в предыдущем квартале и на 7% меньше, чем годом ранее). В структуре именно нового предложения 60% составил комфорт-класс, 2% – стандарт-класс и 38% – бизнес-класс.

Предложение новостроек представлено в 190 жилых комплексах и насчитывает 38,9 тыс. лотов (-3,1% к предыдущему периоду и -15,4% за год).

На первичном рынке Московской области снижается объём экспозиции в стандарт-классе и комфорт-классе, а в бизнес-классе и премиум-классе, наоборот, растет.

По итогам квартала объём экспозиции бизнес-класса увеличился на 47,5% к предыдущему периоду и на 52,1% за год, прирост в премиум-классе составляет +15,5% за квартал и +10,2% за год. Предложение в комфорт-классе сократилось на 5,1% за квартал и на 13,9% за год. В стандарт-классе объём экспозиции за квартал уменьшился на 1,4%, а за год – на 19,2%.

ЦЕНА

Средневзвешенная цена предложения на первичном рынке Московской области продолжила рост. В III квартале 2026 года цена экспозиции достигла 254,6 тыс. руб./кв. м (+3,9% по сравнению с предыдущим периодом и +17,9% за год). Цены выросли во всех сегментах за исключением стандарт-класса.

В стандарт-классе цена за квадратный метр уменьшилась по итогам квартала на 5,1%, до 203,3 тыс. руб./кв. м. Снижение вызвано выставлением на продажу значительного объёма квартир в достроенных Фондом развития территорий корпусах ранее замороженных проектов. За год средневзвешенная цена предложения стандарт-класса увеличилась на 8,8%.

В комфорт-классе цена за метр увеличилась до 255,5 тыс. руб./кв. м (+4,3% за квартал, +17,4% за год). В бизнес-классе средневзвешенная цена предложения достигла 325,9 тыс. руб./кв. м (+5,9% за квартал и +19,8% за год). В премиум-классе прирост цен за квартал более скромный: +1,2%, однако за год цена выросла на 20,6% до 334,8 тыс. руб./кв. м.

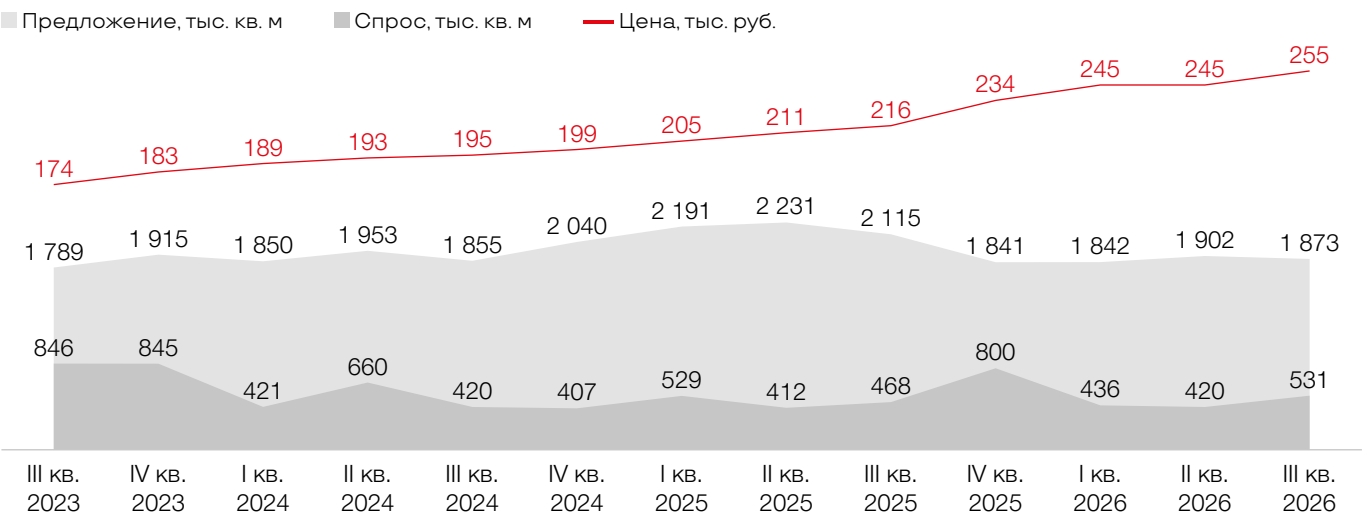
Средний бюджет предложения на первичном рынке Московской области в пределах ЦКАД за квартал увеличился на 5,6% и составляет 12,3 млн руб. (+23,4% за год).



СПРОС

Также, как и в декабре прошлого года, в сентябре 2026 года на рынке новостроек Московской области отмечен существенный всплеск спроса. Покупатели торопились воспользоваться прежними условиями семейной ипотеки. В результате по итогам III квартала 2026 года реализованный спрос составил 531,5 тыс. кв. м, что на 26,7% больше, чем в предыдущем квартале и на 13,6% выше, чем годом ранее.

Динамика объёма предложения, спроса и цены



Показатель	III кв. 2026 г.	Динамика за квартал	Динамика за год
Объём предложения, тыс. кв. м	1873,2	↓ -1,5%	↓ -11,4%
Объём реализованного спроса, тыс. кв. м	531,5	↑ 26,7%	↑ 13,6%
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	254,6	↑ 3,9%	↑ 17,9%

Новое предложение III квартала 2026 года

Комфорт-класс, квартиры

- «Атлантис» (корп. 2)
- «Гардарика Клуб»
- «Дом Союзов»
- «Дюна» (корп. 6)
- «Зеленый Оазис-Город» (корп. 3)
- «Ильинские луга» (корп. 5.8)
- «Героев» (корп. 606)
- «Клевер» (корп. 4)
- «Кореневский форт-2» (корп. 21, 22)
- «Орнамент»
- «Смарт Квартал Лесная отрада»
(участок 2 корп. 2)
- «Ценности» (корп. Свобода)
- «Юркино»

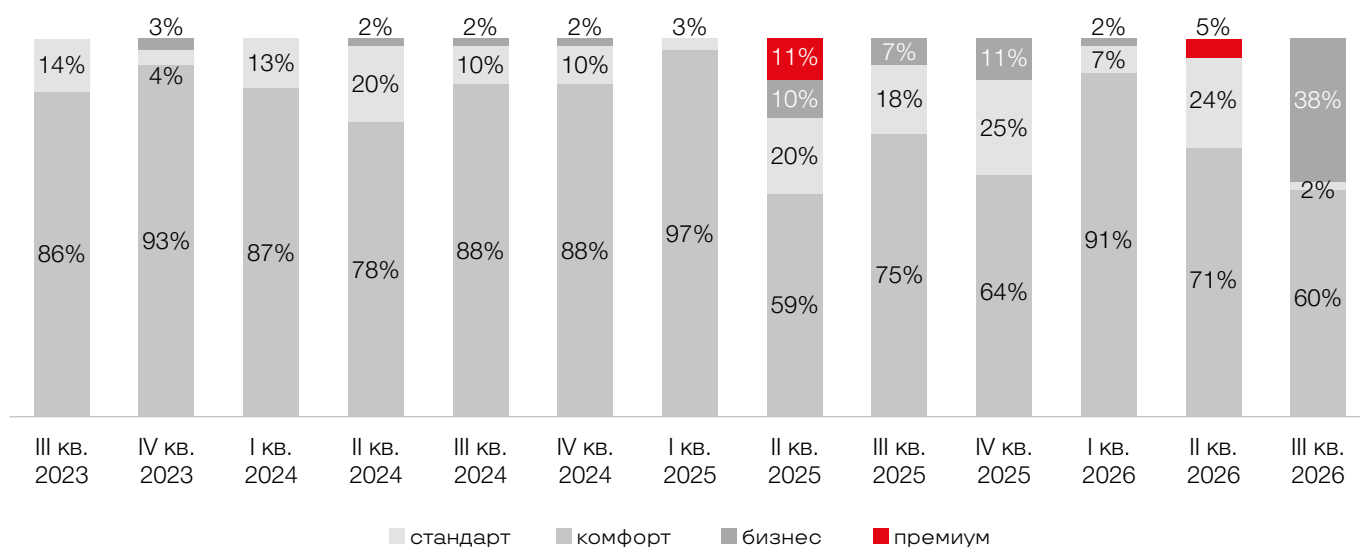
Стандарт-класс, квартиры

- «Архитектурный пригород Южная долина»
(корп. 30)

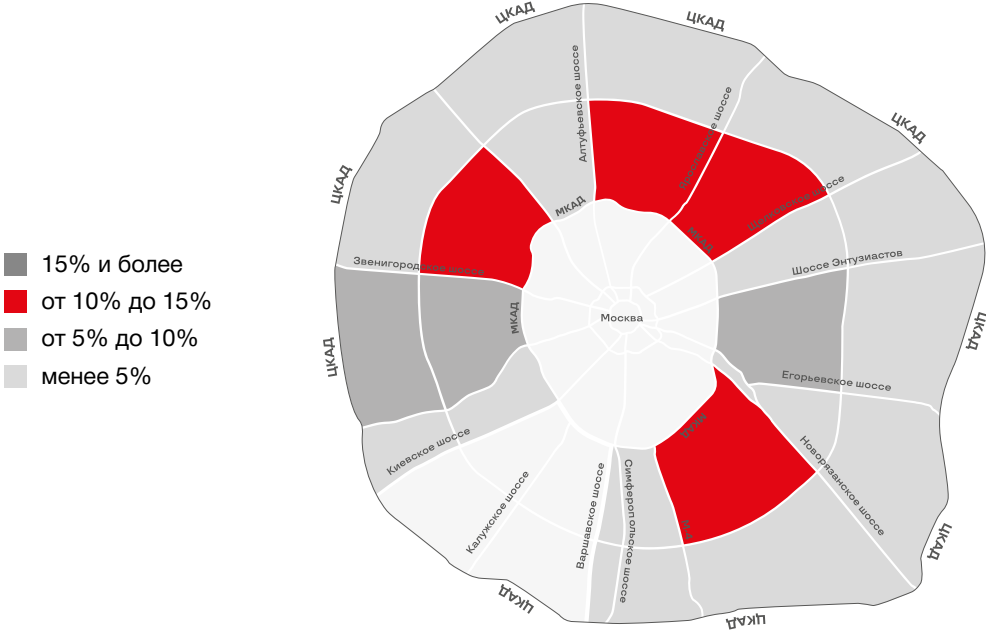
Бизнес-класс, квартиры

- «Грэй»
- «Отрада Сити Квартал» (башня Терра)
- «Поколение первых» (корп. 4, 5, 6)
- «Станиславский» (корп. 2.1, 2.2, 2.3)

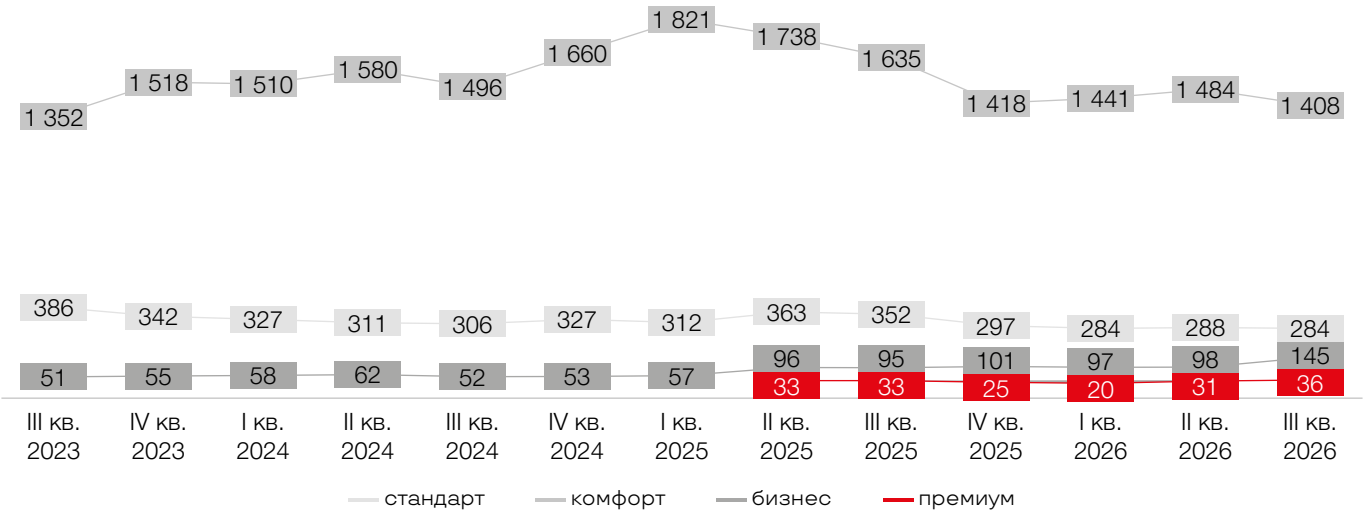
Динамика выхода в реализацию нового предложения в разрезе классов, %



Общая структура предложения первичного рынка жилой недвижимости Московской области по зонам, суммарная площадь объектов, %



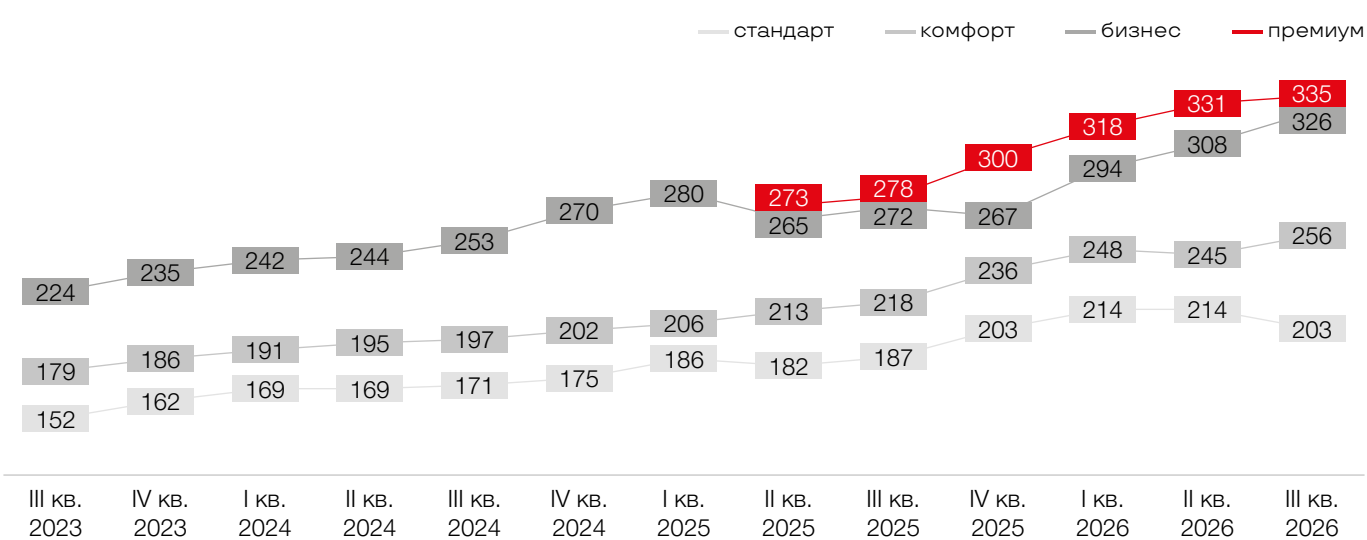
Динамика объёма предложения по классам, тыс. кв. м



Класс	Объём предложения, тыс. кв. м	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
стандарт	284,0	↓ -1,4%	↓ -19,2%
комфорт	1 408,1	↓ -5,1%	↓ -13,9%
бизнес	145,0	↑ 47,5%	↑ 52,1%
премиум	36,0	↑ 15,5%	↑ 10,2%

С рынка новостроек Московской области продолжает вымываться предложение стандарт-класса. Снижение экспозиции в этом сегменте наиболее заметно: за год объём сократился на 19,2%. Предложение бизнес-класса и премиум-класса, наоборот, растёт (+52,1% и +10,2% за год соответственно).

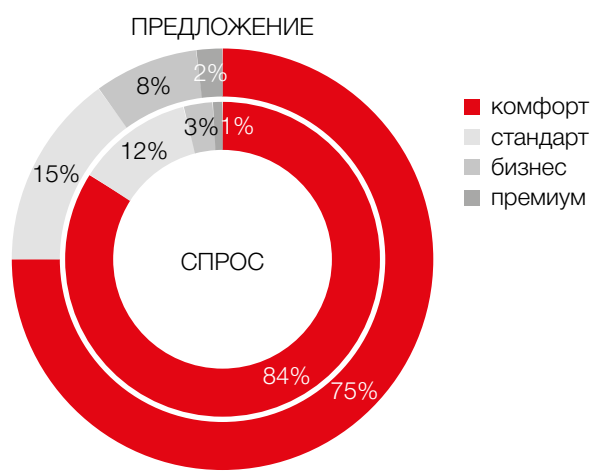
Динамика средневзвешенной цены предложения по классам, тыс. руб./кв. м



Класс	Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
стандарт	203,3	↓ -5,1%	↑ 8,8%
комфорт	255,5	↑ 4,3%	↑ 17,4%
бизнес	325,9	↑ 5,9%	↑ 19,8%
премиум	334,8	↑ 1,2%	↑ 20,6%

Структура по классам

В спросе по-прежнему преобладает комфорт-класс, за квартал его доля практически не изменилась – 84% и 86% соответственно. С одной стороны, покупатели выбирают современные проекты, комфортные для проживания. С другой стороны, девелоперы концентрируются в этом сегменте и в условиях высокой конкуренции предлагают больше маркетинговых инструментов для стимулирования продаж по сравнению с проектами стандарт-класса. В структуре предложения доля комфорт-класса уменьшилась с 78% до 75%.

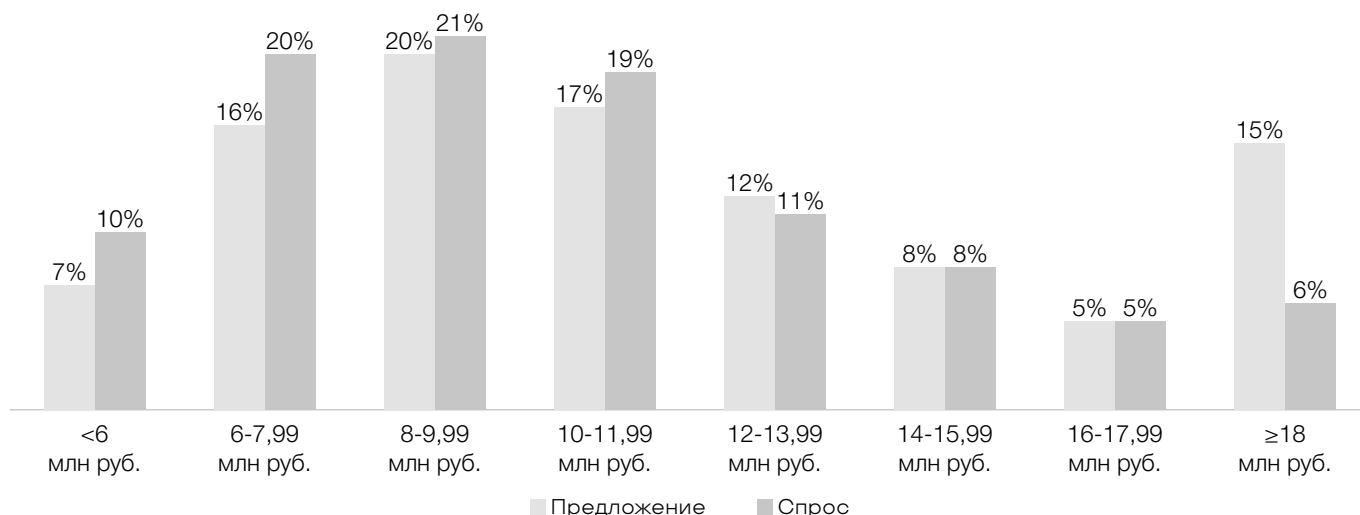


Доля стандарт-класса в предложении сохранилась на уровне 15%, в спросе – увеличилась с 10% до 12%.

За счёт выхода нового ЖК, а также новых корпусов доля бизнес-класса увеличилась в структуре предложения с 5% до 8%, при этом в спросе уменьшилась с 4% до 3%.

Предложение премиум-класса по-прежнему занимает небольшую нишу на рынке: 2% в предложении, но в спросе его доля увеличилась с 0,3% до 1,1%.

Структура по бюджетам



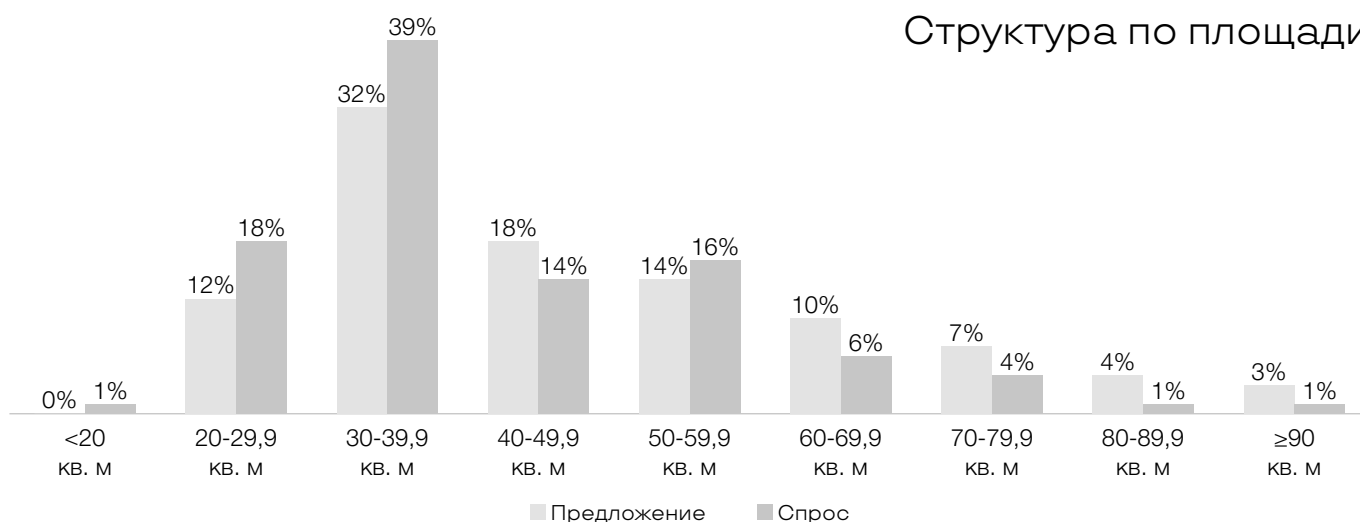
Средний бюджет предложения на первичном рынке Московской области в пределах ЦКАД за квартал увеличился на 5,6% и составляет 12,3 млн руб. (+23,4% за год).

Основной спрос, по-прежнему, сконцентрирован в бюджете 6 – 12 млн руб. (60%).

Дисбаланс спроса и предложения по бюджетам отмечается по лотам стоимостью до 10 млн руб.: в спросе они составляют 51%, а в предложении – 43%. Обратная картина - по объектам стоимостью дороже 10 млн руб. (доля в предложении превышает долю в спросе).



Структура по площади



За счёт увеличения доли бизнес-класса средняя площадь квартир и апартаментов в предложении на первичном рынке Московской области в III квартале 2026 года увеличилась с 47,4 до 48,1 кв. м. (+1,6% за квартал и +4,7% за год).

Максимальным спросом по-прежнему пользуются лоты площадью от 30 до 40 кв. м (за квартал доля выросла с 32% до 39%), они же составляют максимальную долю в предложении (32%).

В целом основной спрос (87%) приходится на лоты площадью от 20 до 60 кв. м. При этом в диапазоне 20-40 кв. м отмечается существенный дисбаланс: спрос (57%) превышает предложение (44%).

Квартиры площадью менее 20 кв. м исчезают с рынка: в III квартале 2026 года они составляют 0,4% в предложении и 1% в спросе.



Структура по комнатности



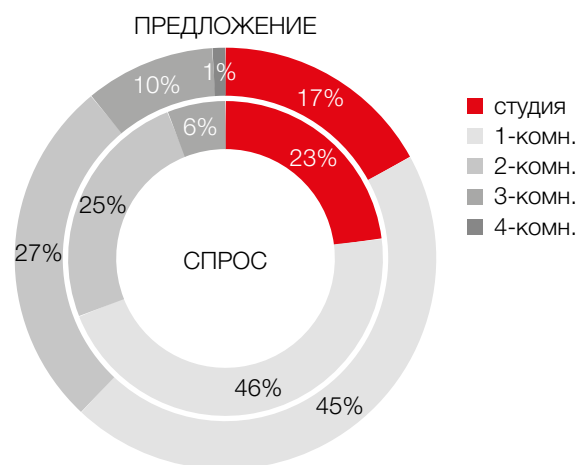
Как в спросе, так и в предложении преобладают однокомнатные квартиры (46% и 45% соответственно).

Структура предложения по комнатности по сравнению с предыдущим кварталом практически не изменилась, а в спросе еще больше увеличилась доля однокомнатных (с 43% до 46%).

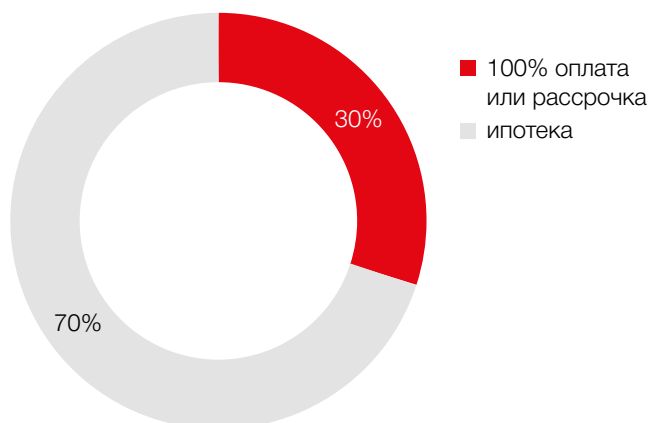
Доля двухкомнатных в спросе сократилась с 27% до 25%, а в предложении сохранилась на уровне 27%.

Доля студий за квартал немного уменьшилась как в предложении (с 18% до 17%), так и в спросе (с 24% до 23%).

Трёхкомнатные квартиры, как и в предыдущем квартале, составляют 6% в спросе и 10% в предложении. Предложение и спрос на четырёхкомнатные квартиры сильно ограничены (1% в предложении и 0,2% в спросе).



Структура по форме оплаты



В III квартале 2026 года доля ипотечных сделок сохранилась на уровне 70,3%. Годом ранее показатель составлял 72,6%.



ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК МОСКВЫ





ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Объём предложения на вторичном рынке жилой недвижимости стабилизировался. В старых границах Москвы в III квартале 2026 года объём экспозиции составляет 24,3 тыс. квартир и апартаментов (+3,8% за квартал). Однако по сравнению с предыдущим годом количество объектов в экспозиции на рынке меньше почти на четверть (-24,1%). Прирост объёма предложения за квартал отмечен в большинстве округов, снижение отмечается только в ЦАО (-5,8%), ЗелАО (-5,6%) и ВАО (-3,5%).

Основной объём предложения (75%) на вторичном рынке Москвы составляют квартиры стоимостью до 45 млн руб. При этом в годовой динамике заметно существенное вымывание наиболее доступных по стоимости квартир и апартаментов. Доля объектов дешевле 15 млн руб. сократилась с 29,1% в III квартале 2025 г. до 11,9% в III квартале 2026 г.

ЦЕНА

В большинстве округов цены экспозиции выросли: от +3,8% за квартал (в ЮЗАО и САО) до +8,9% (ЮАО). Только в ЗАО и ЦАО средневзвешенная цена предложения уменьшилась за квартал на 3,6% и 1,1% соответственно. Однако за счёт сокращения в структуре предложения доли наиболее дорогого ЦАО (с 16,7% до 15,2%) в целом по рынку средневзвешенная цена предложения за квартал уменьшилась на 1,2% и составляет 602,7 тыс. руб./кв. м.

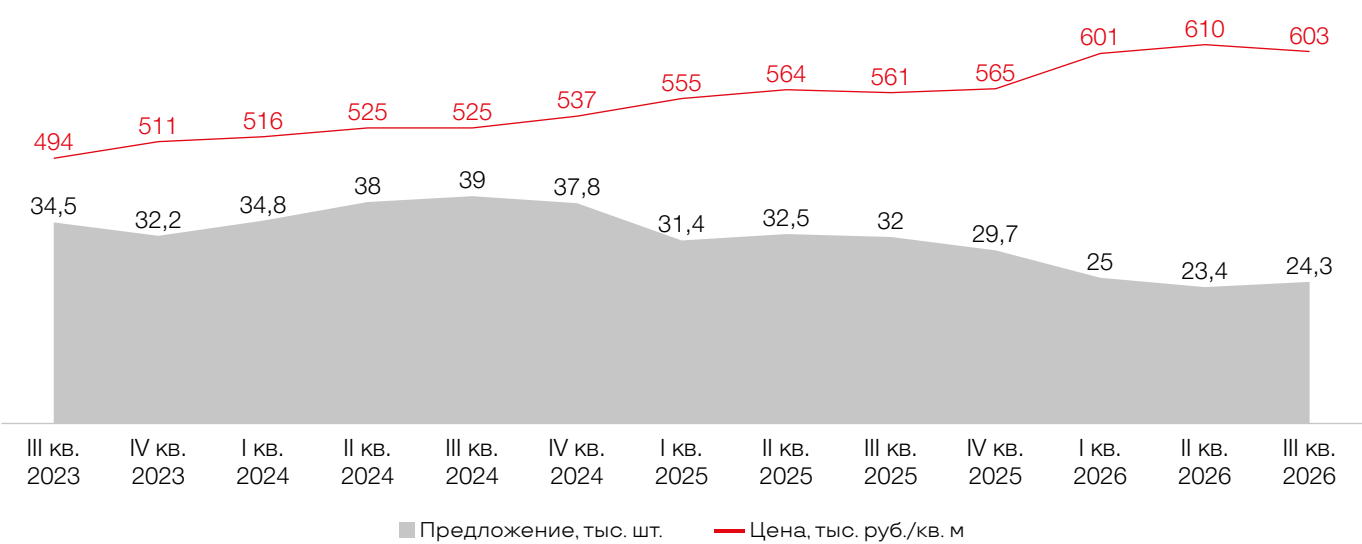
На рост цен предложения по округам и районам влияет быстрое вымывание наиболее ликвидных предложений, а также увеличение на вторичном рынке предложения в сданных новостройках, в том числе в домах по реновации.

Максимальная средневзвешенная цена предложения в III квартале 2026 года, традиционно – в ЦАО (1,04 млн руб./кв. м, -1,1% за квартал и +0,4% за год), на втором месте по уровню цен – ЗАО (589,3 тыс. руб./кв. м, -3,6% за квартал и +0,3% за год), на третьем месте – СЗАО (547,5 тыс. руб./кв. м, +5,7% за квартал и +20,6% за год). Минимальный уровень цен – в ЗелАО (308,5 тыс. руб./кв. м, +5,6% за квартал и +21,2% за год).

СПРОС

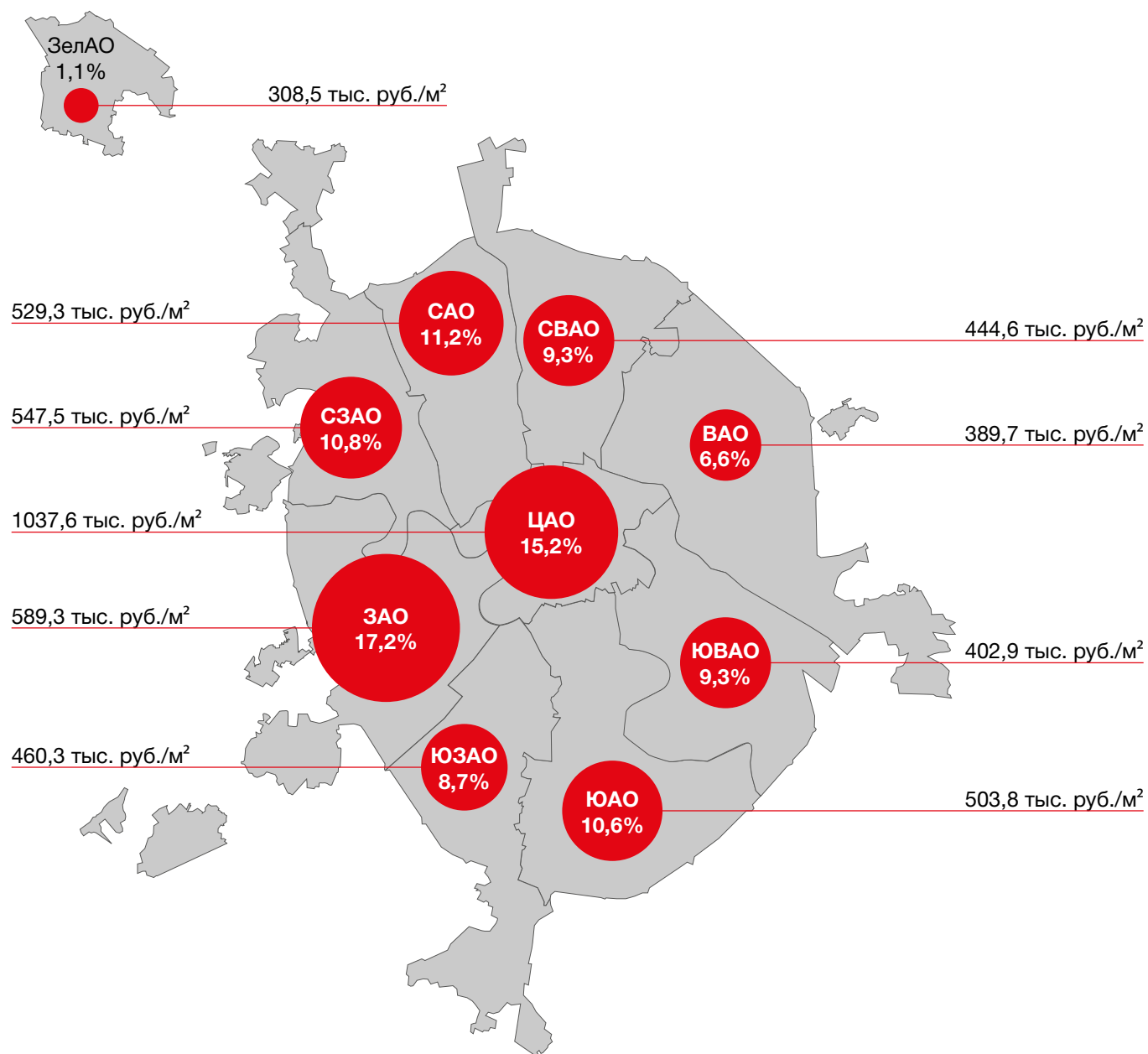
В январе-августе 2026 года на вторичном рынке Москвы зарегистрировано 89 525 переходов прав по договорам купли-продажи и мены. Это на 4,2% выше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В том числе в июле-августе зарегистрировано 23 489 прав, что на 6,4% больше, чем за тот же период прошлого года. Накопившийся отложенный спрос постепенно выходит в рынок, ликвидные объекты быстро уходят с экспозиции. Однако спрос существенно сдерживает текущий уровень ипотечных ставок, достигнутый уровень цен и ограниченный выбор объектов на рынке.

Динамика объёма предложения и цены

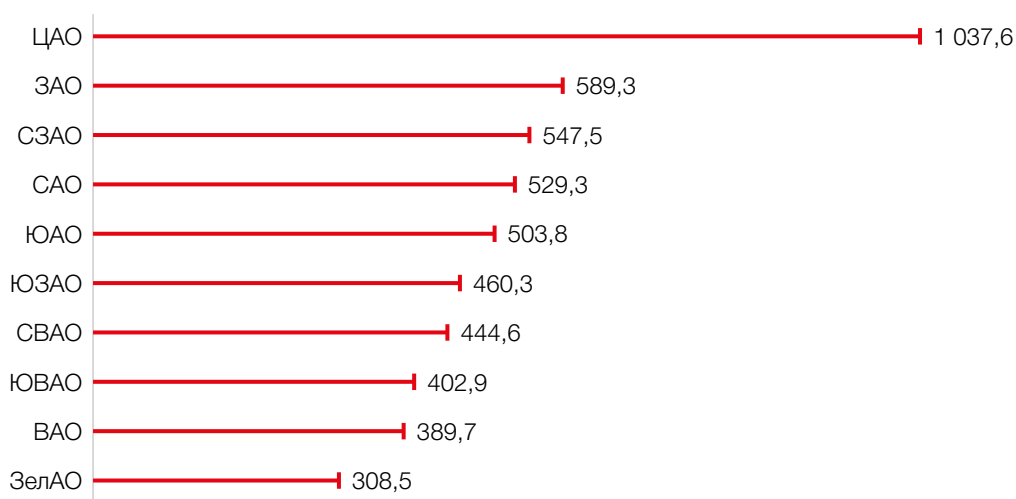


Показатель	III кв. 2026 г.	Динамика за квартал	Динамика за год
Объём предложения, тыс. шт.	24,3	↑ 3,8%	↓ -24,1%
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	602,7	↓ -1,2%	↑ 7,4%

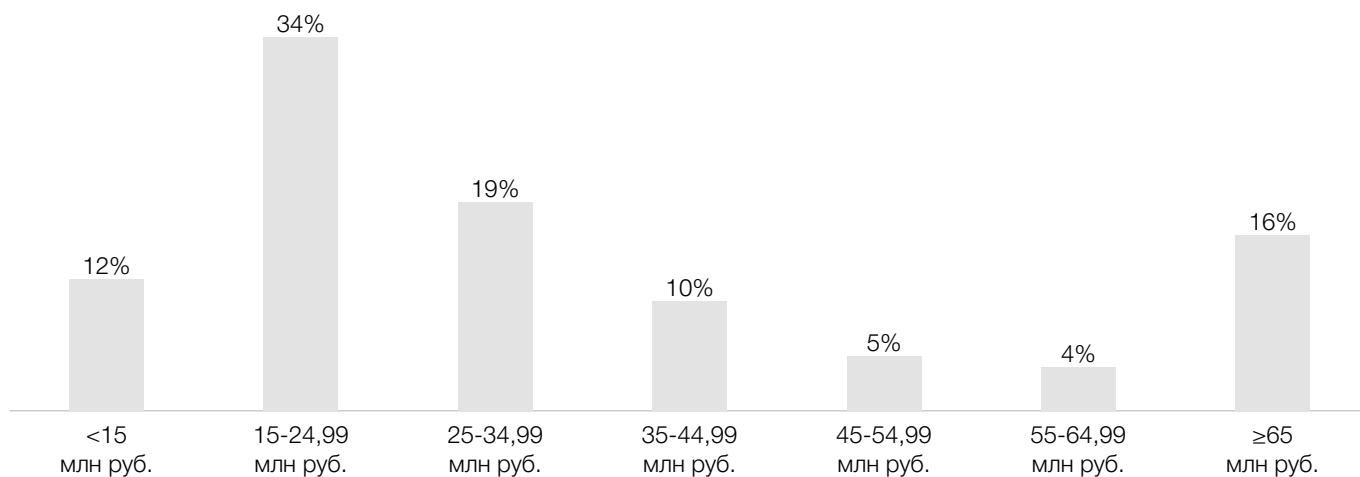
Общая структура предложения по округам



Средневзвешенная цена по округам, тыс. руб./кв.м



Структура по бюджетам



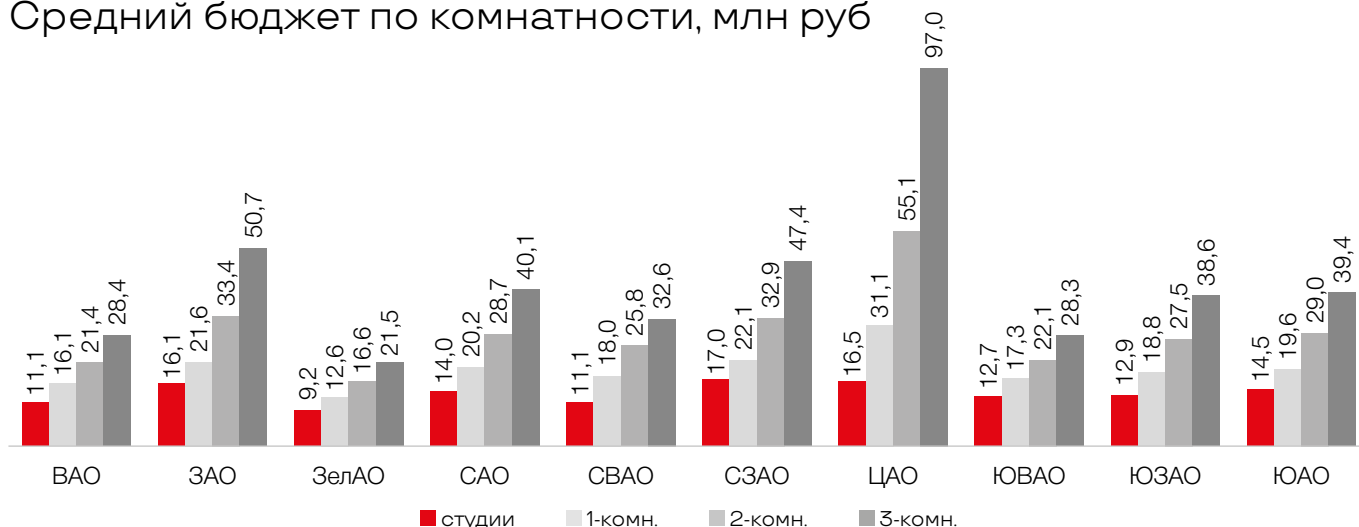
Основной объём предложения (75%) на вторичном рынке Москвы составляют квартиры стоимостью до 45 млн руб.

В годовой динамике заметно вымывание наиболее доступных по стоимости квартир и апартаментов. Доля объектов дешевле 15 млн руб. сократилась с 29,1% в 3 кв. 2025 г. до 11,9% в 3 кв. 2026 г.



Юлия Дымова
Директор департамента
вторичной недвижимости

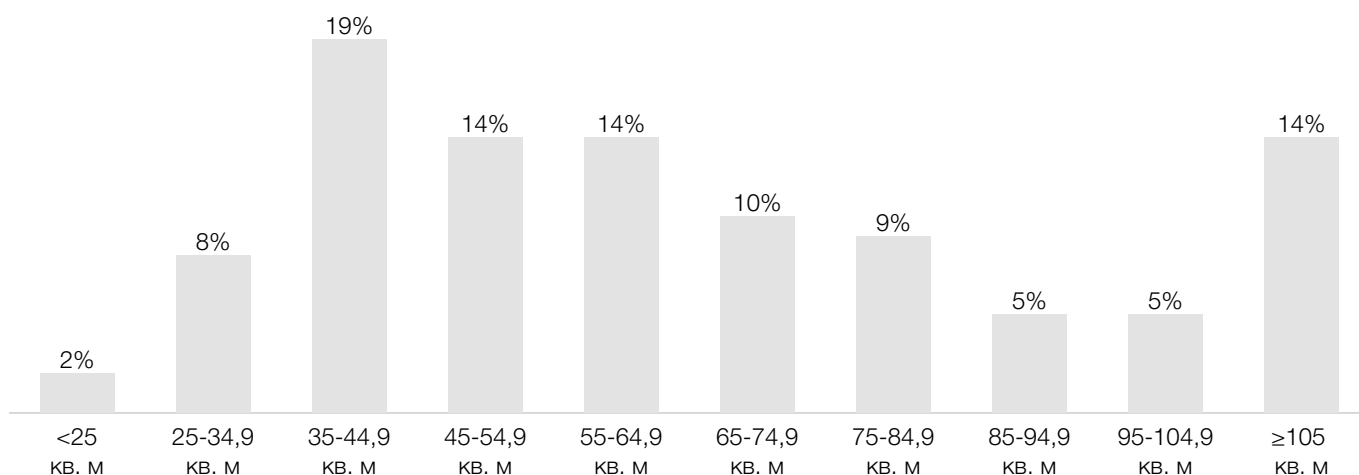
Средний бюджет по комнатности, млн руб



Средние бюджеты по типологии зависят от округа: минимальные бюджеты в ЗелАО, максимальные – в ЦАО. По студиям, однокомнатным и двухкомнатным квартирам в большинстве округов отмечается рост средних бюджетов, как в квартальной, так и в годовой динамике. По остальным типам лотов в части округов отмечается как прирост, так и стабилизация или небольшая отрицательная коррекция.

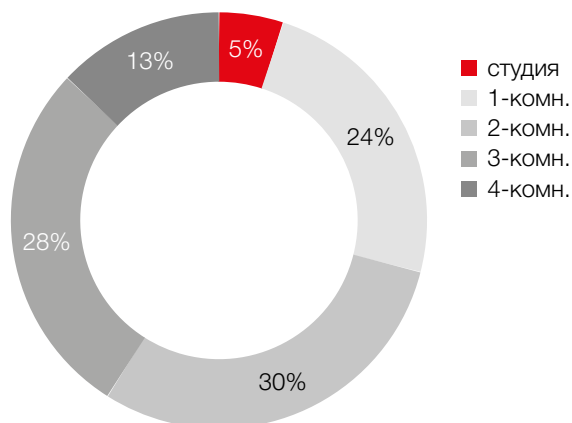
За квартал средний бюджет студий увеличился на 6% до 14,5 млн руб., однокомнатных – на 3% до 20,2 млн руб., двухкомнатных – на 1% до 31,9 млн руб. Средний бюджет трёхкомнатных сохранился на уровне 48,9 млн руб. В годовой динамике средняя стоимость студий в экспозиции выросла на 21%, однокомнатных – на 28%, двухкомнатных – на 26%, трёхкомнатных – на 12%.

Структура по площади



На вторичном рынке Москвы представлена широкая линейка площадей различных планировочных решений. Основной объём (74%) составляют квартиры площадью от 25 до 85 кв. м. За квартал на 2 п.п. увеличилась доля лотов площадью 35-45 кв. м и по 1 п.п. уменьшились доли самых компактных объектов (площадью до 25 кв. м) и самых больших (более 105 кв. м). В годовой динамике отмечается вымывание наиболее ликвидных по площади лотов: на 3 п.п. сократилась доля квартир площадью 35-65 кв. м и увеличилась доля более просторных (более 75 кв. м).

Структура по комнатности



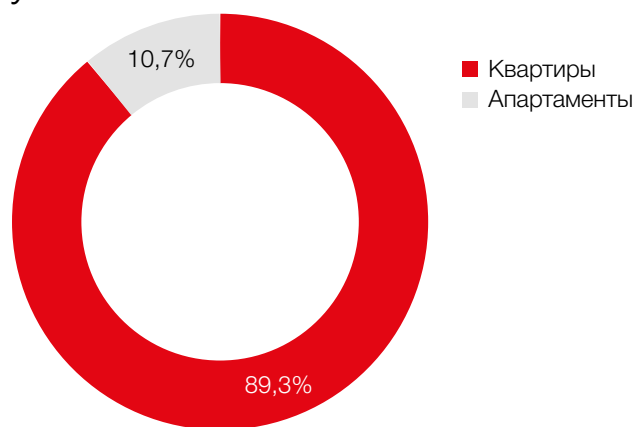
Основную часть предложения на вторичном рынке, по-прежнему, составляют двухкомнатные (30%) и трёхкомнатные (28%) квартиры и апартаменты. На однокомнатные лоты приходится 24% от общего количества, на студии – 5%, на многокомнатные – 13%. За квартал структура практически не изменилась. В годовой динамике заметно вымывание двухкомнатных (30% против 33% годом ранее).



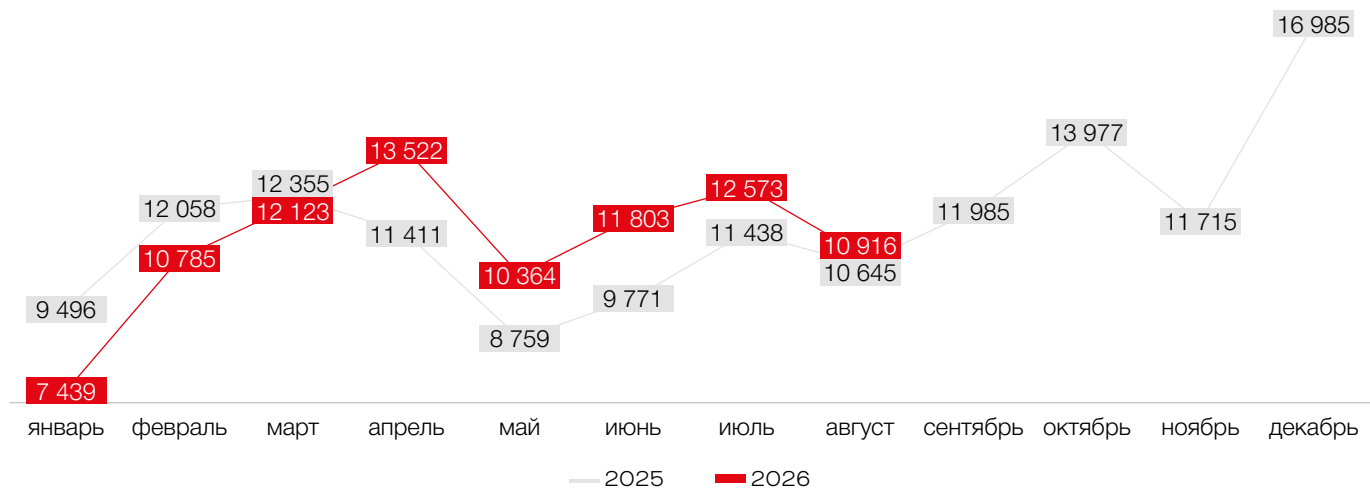
Структура предложения по формату



На вторичном рынке жилой недвижимости Москвы преобладают квартиры (89,3%), доля апартаментов составляет соответственно 10,7%. За квартал доля апартаментов практически не изменилась, а за год увеличилась на 1,9 п.п.



Динамика сделок на вторичном рынке



ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК НОВОЙ МОСКВЫ



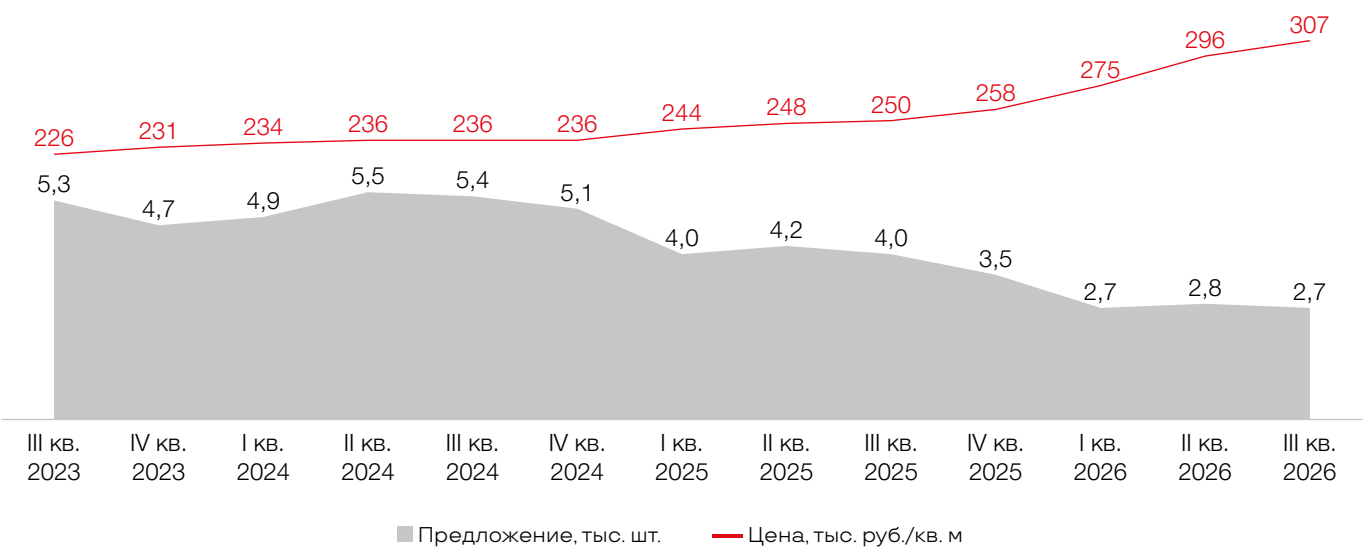
ПРЕДЛОЖЕНИЕ

На вторичном рынке Новой Москвы объем предложения с начала года стабилизировался на отметке 2,7-2,8 тыс. объектов (квартир и апартаментов). В III квартале 2026 года в открытой продаже на рынке было представлено 2 708 объектов (-4% к предыдущему кварталу). По сравнению с предыдущим годом объем предложения на вторичном рынке Новой Москвы сократился на 33%.

ЦЕНА

Цены экспозиции продолжили рост. За квартал средневзвешенная цена предложения в целом по рынку (квартиры и апартаменты) увеличилась на 3,6% и достигла 306,8 тыс. руб./кв. м. За год прирост составляет 22,6%. Средневзвешенная цена предложения квартир увеличилась на 3,2% за квартал до 309,8 тыс. руб./кв. м (+23,1% за год), а цена апартаментов выросла на 1,8% за квартал до 222,0 тыс. руб./кв. м (+19,9% за год).

Динамика объёма предложения и цены



Показатель	III кв. 2026 г.	Динамика за квартал	Динамика за год
Объём предложения, тыс. шт.	2,7	↓ -4,0%	↓ -33,0%
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	306,8	↑ 3,6%	↑ 22,6%

Объём экспозиции находится на низком для рынка уровне. Часть собственников квартир сдают свои объекты в аренду. А часть объектов не выводится в продажу в силу высокой доли альтернативных сделок и заградительных ставок по ипотеке.

Общая структура предложения по округам



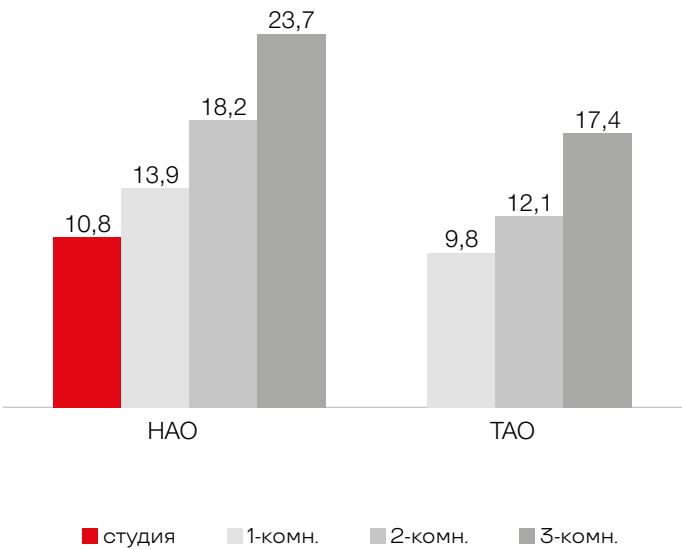
“

Основная часть предложения по-прежнему сосредоточена в Новомосковском административном округе, его доля увеличилась с 84,0% до 84,5%. По итогам квартала средневзвешенная цена предложения в НАО увеличилась на 2,9% до 325,5 тыс. руб./кв. м.

В ТАО цена экспозиции выросла за квартал на 8% и составляет 205,4 тыс. руб./кв. м. В годовом выражении средневзвешенная цена предложения в НАО увеличилась на 23,2%, в ТАО прирост составляет 17,5%. Лучшая транспортная доступность Новомосковского округа и близость к Москве по сравнению с Троицким округом дают преимущество в спросе и потенциале роста цен.

”

Средний бюджет по комнатности, млн руб.



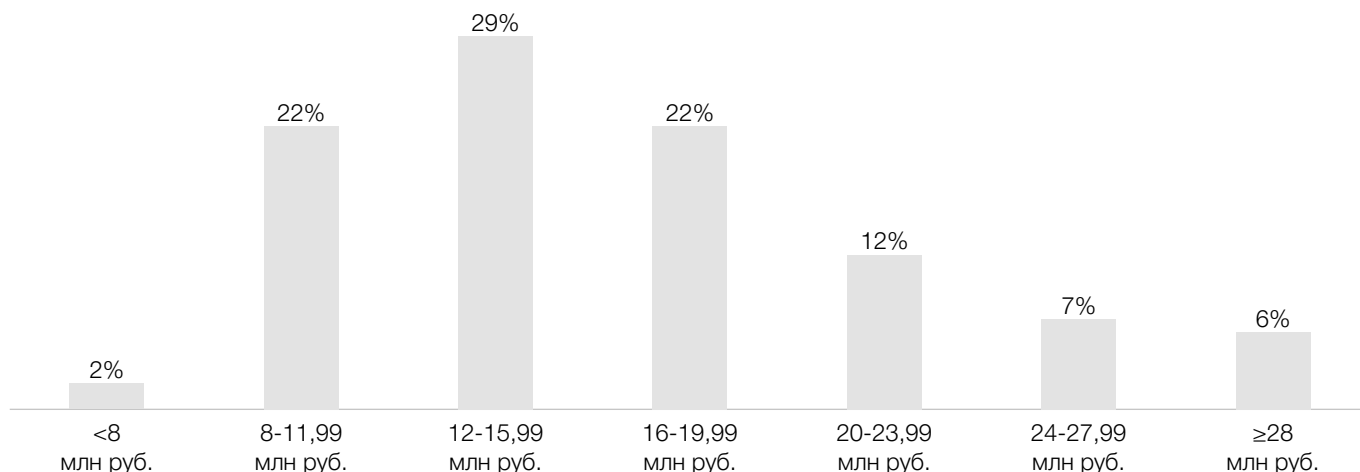
“

Средний бюджет предложения на вторичном рынке НАО в III квартале 2026 года достиг 17,3 млн руб. (+2,4% за квартал и +22,3% за год), в ТАО – 13,6 млн руб. (+10,5% за квартал и +32,5% за год).

”

Комнат / округ	Средний бюджет предложения, млн руб.				
	III кв. 2026 г.	II кв. 2026 г.	III кв. 2025 г.	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
HAO	17,3	16,9	14,2	↑ 2,4%	↑ 22,3%
студия	10,8	10,1	8,5	↑ 6,2%	↑ 27,2%
1-комн.	13,9	13,1	11,0	↑ 6,2%	↑ 26,6%
2-комн.	18,2	18,1	14,9	↑ 0,3%	↑ 22,3%
3-комн.	23,7	23,4	19,6	↑ 1,3%	↑ 21,0%
ТАО	13,6	12,3	10,2	↑ 10,5%	↑ 32,5%
студия		6,5	5,5	-	-
1-комн.	9,8	8,9	7,7	↑ 11,1%	↑ 27,8%
2-комн.	12,1	11,9	9,9	↑ 1,7%	↑ 21,3%
3-комн.	17,4	15,2	13,6	↑ 14,5%	↑ 28,1%

Структура по бюджетам



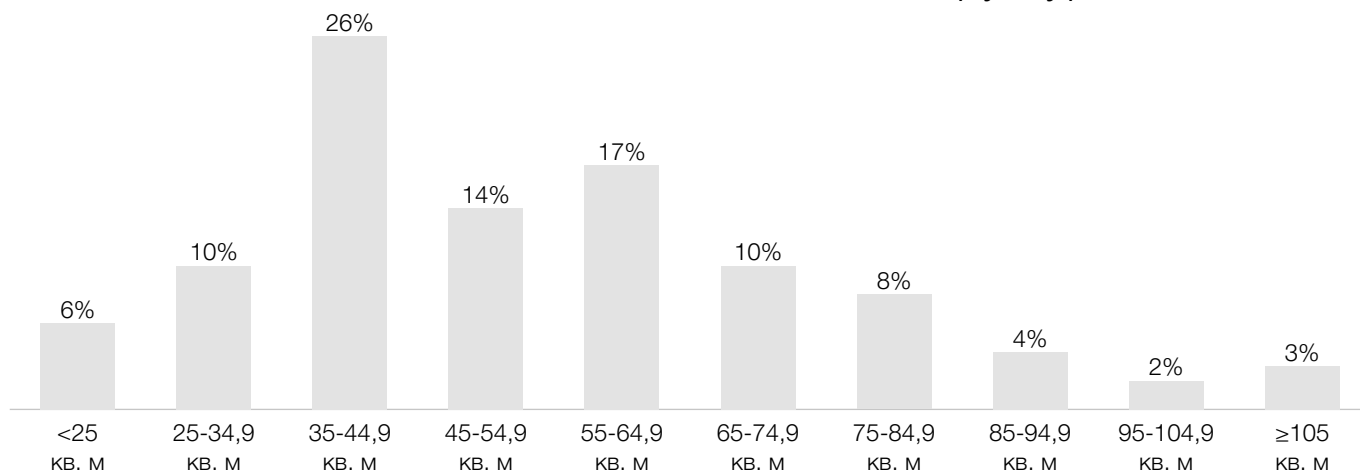
Средний бюджет предложения на вторичном рынке Новой Москвы в целом в III квартале 2026 года увеличился до 16,9 млн руб. (+3,4% за квартал и +23,9% за год).

С рынка вымываются наиболее доступные по цене объекты: доля квартир стоимостью до 16 млн руб. за квартал сократилась с 59% до 53%. Годом ранее доля таких лотов составляла 73%.

В целом же, основную часть предложения (73%) составляют лоты стоимостью от 8 до 20 млн руб.



Структура по площади



В III квартале 2026 года средняя площадь квартир и апартаментов в предложении на вторичном рынке Новой Москвы практически не изменилась и составляет 54,9 кв. м. Годом ранее средняя площадь квартир в экспозиции составляла 54,4 кв. м.

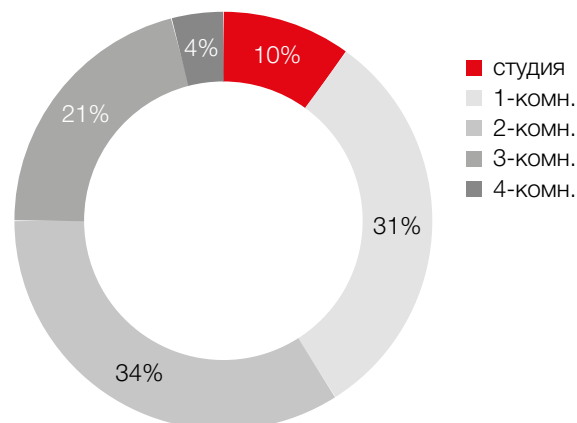
Максимальная доля предложения (26%) на вторичном рынке Новой Москвы, по-прежнему, приходится на квартиры площадью 35-45 кв. м, что соответствует однокомнатным и евро-двухкомнатным лотам. За квартал доля таких лотов увеличилась на 3 п.п.



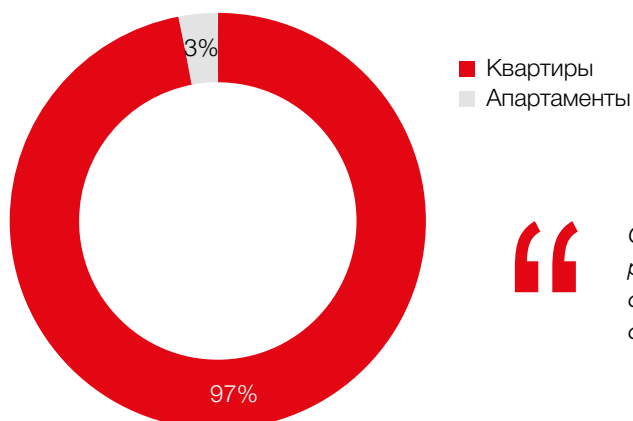
Структура по комнатности



На вторичном рынке Новой Москвы, основную часть предложения, по-прежнему, составляют однокомнатные и двухкомнатные лоты (31% и 34% соответственно). По сравнению с предыдущим кварталом увеличилась доля двухкомнатных (+2 п.п.) и трёхкомнатных (+1 п.п.) и сократилась доля однокомнатных (-3 п.п.). В годовом выражении на 4 п.п. сократилась доля одно- и двухкомнатных в пользу трёхкомнатных (+2 п.п.), студий (+1 п.п.) и многокомнатных (+1 п.п.).



Структура по формату



Основную часть предложения (97%) на вторичном рынке Новой Москвы составляют квартиры. За год доля апартаментов немного увеличилась: с 2,2% до 3,1% от общего числа объектов в экспозиции.



ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА ИПОТЕКИ





Доля ипотечных сделок в структуре спроса сократилась относительно предыдущего квартала в старых границах Москвы – на 2,2 п.п., с 50,9% до 48,7%. В Новой Москве доля ипотеки выросла на 2,6 п.п. и составила 73,3%. В Московской области доля ипотечных сделок сохранилась на уровне предыдущего квартала – 70,3%.

Лидерство по выдаче ипотечных займов в Московском регионе сохраняется за Сбербанком. Его доля в объеме ипотечных сделок составила 56%. В III квартале ТОП-5 банков по объему выданных ипотечных кредитов сгенерировал 88% ипотечных сделок.

Основной объем сделок по-прежнему обеспечивает семейная ипотека (71%). За квартал доля данной ипотечной программы увеличилась на 7 п.п. Доля стандартной программы сократилась на 8 п.п. за квартал и составила 25%. Доля субсидированной ипотеки за квартал не изменилась и составила 1%. Ещё 3% в московском регионе пришлось на IT-ипотеку – 3%.

В структуре ипотечного кредитования по сумме кредита основной спрос по-прежнему сосредоточен в категории займов стоимостью 3-12 млн руб. – 80%, однако доля таких кредитов сократилась по сравнению с предыдущим кварталом на 8 п.п. При этом увеличилась доля кредитов стоимостью свыше 12 млн руб. – на 7 п.п.

В структуре ипотечных сделок по размеру первоначального взноса, как и в предыдущем квартале значительную долю занимают кредиты с первоначальным взносом в размере 20-40%. При этом их доля за квартал увеличилась на 4 п.п. и достигла 73%.

В структуре ипотечных сделок по сроку кредита наибольшую долю, как и в предыдущем квартале 2026 занимают долгосрочные кредиты сроком 25-30 лет, при этом доля данной категории снизилась за квартал на 2 п.п. Снижались доли краткосрочных кредитов, а доли среднесрочных, напротив, увеличивались.

Основную долю заёмщиков формируют покупатели в возрасте 35-45 лет – 55%, за квартал их доля в структуре ипотечных сделок по возрастным группам выросла на 8 п.п. При этом доля покупателей в возрасте 25-35 лет снизилась относительно предыдущего квартала на 12 п.п.



Доля ипотечных сделок	Доля	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.
Москва	48,7%	↓ -2,2	↓ -6,8
Новая Москва	73,3%	↑ 2,6	↑ 5,1
Московская область	70,3%	0	↓ -2,3

“

Доля ипотечных сделок в структуре спроса сократилась относительно предыдущего квартала в старых границах Москвы – на 2,2 п.п., с 50,9% до 48,7%. В Новой Москве доля ипотеки выросла на 2,6 п.п. и составила 73,3%. В Московской области доля ипотечных сделок сохранилась на уровне предыдущего квартала – 70,3%. По сравнению с III кварталом 2025 года доля ипотечных сделок выросла только в Новой Москве – на 5,1 п.п. В старых границах Москвы и в Московской области доля ипотеки снизилась – на 6,8 и 2,3 п.п. соответственно.

”



Алексей Новиков
Операционный директор

Выданные кредиты в разрезе по программам



“

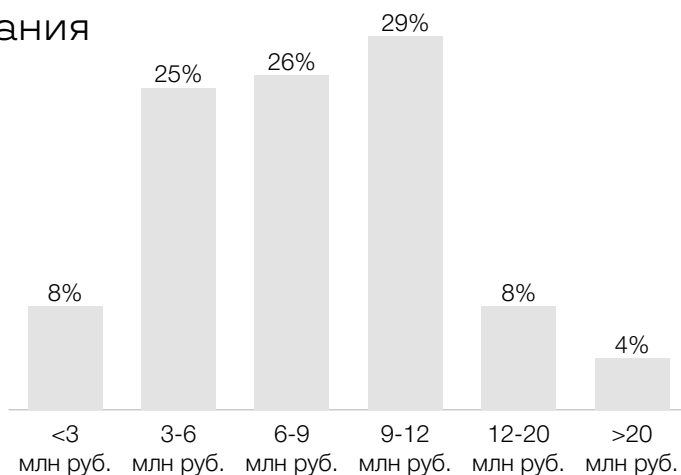
По данным Департамента ипотечного кредитования компании Est-a-Tet, в III квартале 2026 года большинство сделок проходило с использованием семейной ипотеки (71%). За квартал доля данной программы увеличилась на 7 п.п. – с 64% до 71%. Доля стандартной программы сократилась на 8 п.п. за квартал – с 33% до 25%. Доля субсидированной ипотеки за квартал не изменилась и составила 1%. Ещё 3% пришлось на IT-ипотеку.

”

Структура ипотечного кредитования по сумме кредита, млн руб.



В структуре ипотечного кредитования по сумме кредита основной спрос сосредоточен, как и во II квартале 2026 года, в категории займов стоимостью 3-12 млн руб. – 80%, при этом доля таких кредитов сократилась по сравнению с предыдущим кварталом на 8 п.п. Относительно предыдущего квартала выросла доля кредитов с суммой 12-20 млн руб. (на 4 п.п.) и с суммой свыше 20 млн руб. (на 3 п.п.)



Структура ипотечного кредитования по первоначальному взносу, %



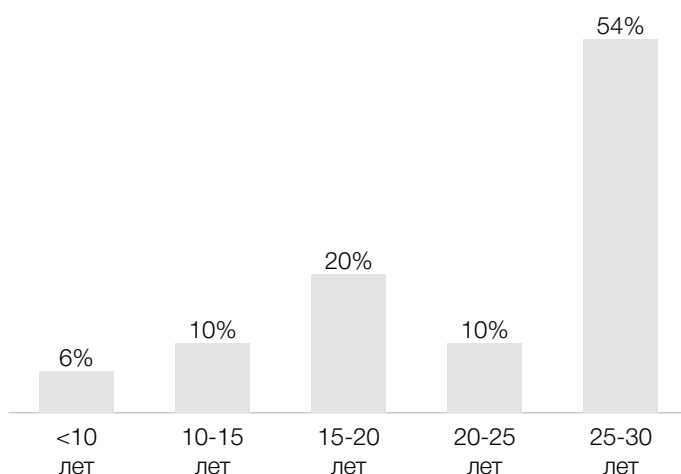
В структуре ипотечных сделок по размеру первоначального взноса, как и в предыдущем квартале значительную долю занимают кредиты с первоначальным взносом в размере 20-40%. При этом их доля за квартал увеличилась на 4 п.п. и достигла 73%. Доля кредитов с первоначальным взносом в размере 40-60% за квартал сократилась на 5 п.п. – с 20% до 15%. Доля займов, первоначальный взнос в которых был выше 60%, снизилась относительно предыдущего квартала на 1 п.п.



Структура ипотечного кредитования по сроку кредита, лет



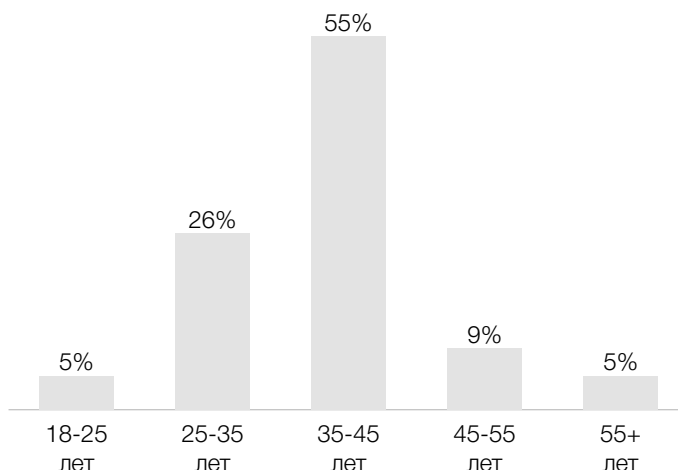
В структуре ипотечных сделок по сроку кредита наибольшую долю, как и в предыдущем квартале 2026 года, занимают долгосрочные кредиты сроком 25-30 лет, при этом доля данной категории снизилась за квартал на 2 п.п. Доли краткосрочных кредитов также снижались: доля займов сроком до 10 лет снизилась за квартал на 2 п.п., со сроком 10-15 лет – на 4 п.п. На этом фоне росли доли кредитов со сроком кредитования 15-20 лет и 20-25 лет – каждая категория прибавила по 4 п.п.



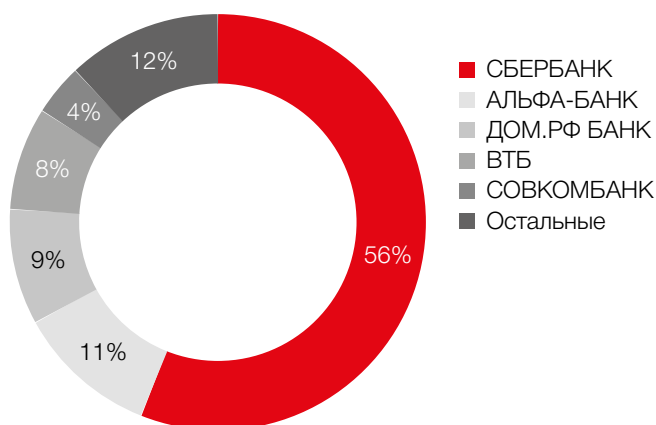
Структура заёмщиков по возрастным группам, лет



Основную долю заёмщиков формируют покупатели в возрасте 35-45 лет – 55%, за квартал их доля в структуре ипотечных сделок по возрастным группам выросла на 8 п.п. При этом доля покупателей в возрасте 25-35 лет снизилась относительно предыдущего квартала на 12 п.п. На 3 п.п. увеличилась доля покупателей в возрасте старше 55 лет.



ТОП-5 банков по количеству выданных ипотечных кредитов



Первое место среди банков по количеству выданных кредитов в III кв. 2026 г. занимает Сбербанк с долей 56%, на втором месте – АЛЬФА-БАНК с долей 11%, на третьем – ДОМ.РФ с 9%. Также в ТОП-5 банков вошли ВТБ (8%), СОВКОМБАНК с долей 4%. Пятёрка лидеров сгенерировала 88% ипотечных сделок московского региона.





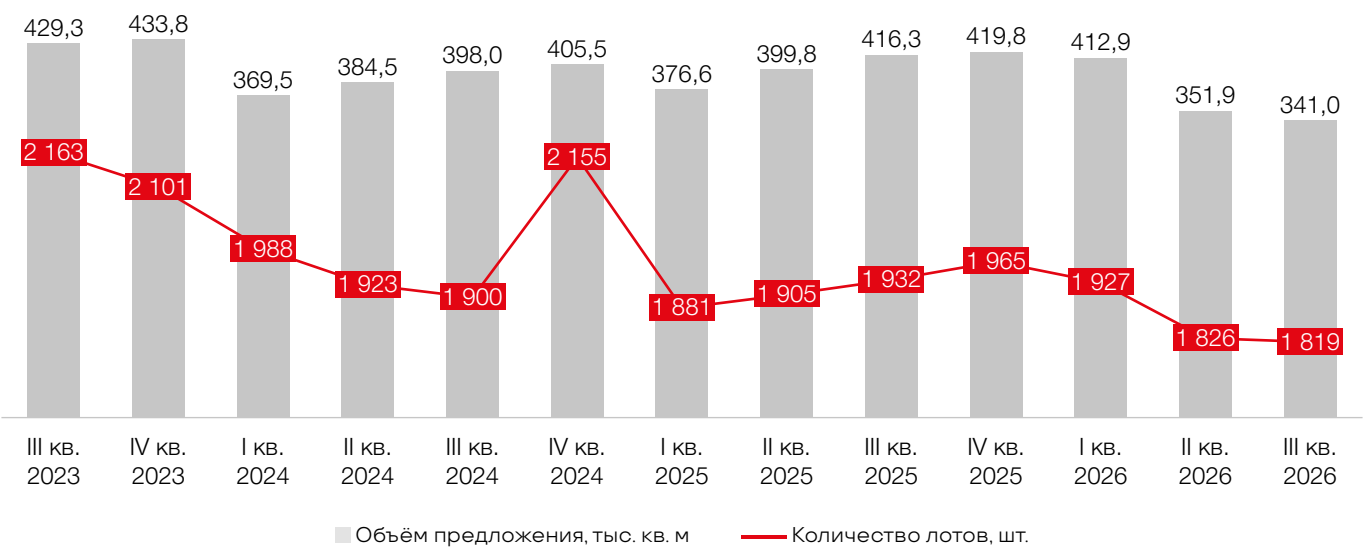
Р ЫНОК СТРИТ- РИТЕЙЛА

В III квартале 2026 года на рынке стрит-ритейла Москвы объём предложения продолжил снижение. Относительно предыдущего квартала он снизился на 0,4% по количеству лотов и на 3,1% по суммарной площади объектов. Всего в реализации представлено 1,8 тыс. помещений общей площадью 341,0 тыс. кв. м. Рост цен сменился коррекцией – по сравнению со II кварталом 2026 года средневзвешенная цена предложения снизилась на 1,8%. В годовой динамике рост цен замедлился до 12,8%. Как и в предыдущем квартале, наиболее существенное сокращение экспозиции наблюдалось в сегменте помещений, расположенных в старом жилом фонде. Особенно активно вымывались помещения с арендным бизнесом. Доля помещений в старом жилом фонде за квартал снизилась на 3,1 п.п. – с 41,8% до 38,7%, доля помещений с арендным бизнесом снизилась на 4,3 п.п. – с 36,3% до 32,0%.

В III квартале 2026 года объём предложения на рынке коммерческих помещений, расположенных на первых этажах жилых домов, составил 341,0 тыс. кв. м или 1,8 тыс. лотов.



Динамика объёма предложения коммерческих помещений



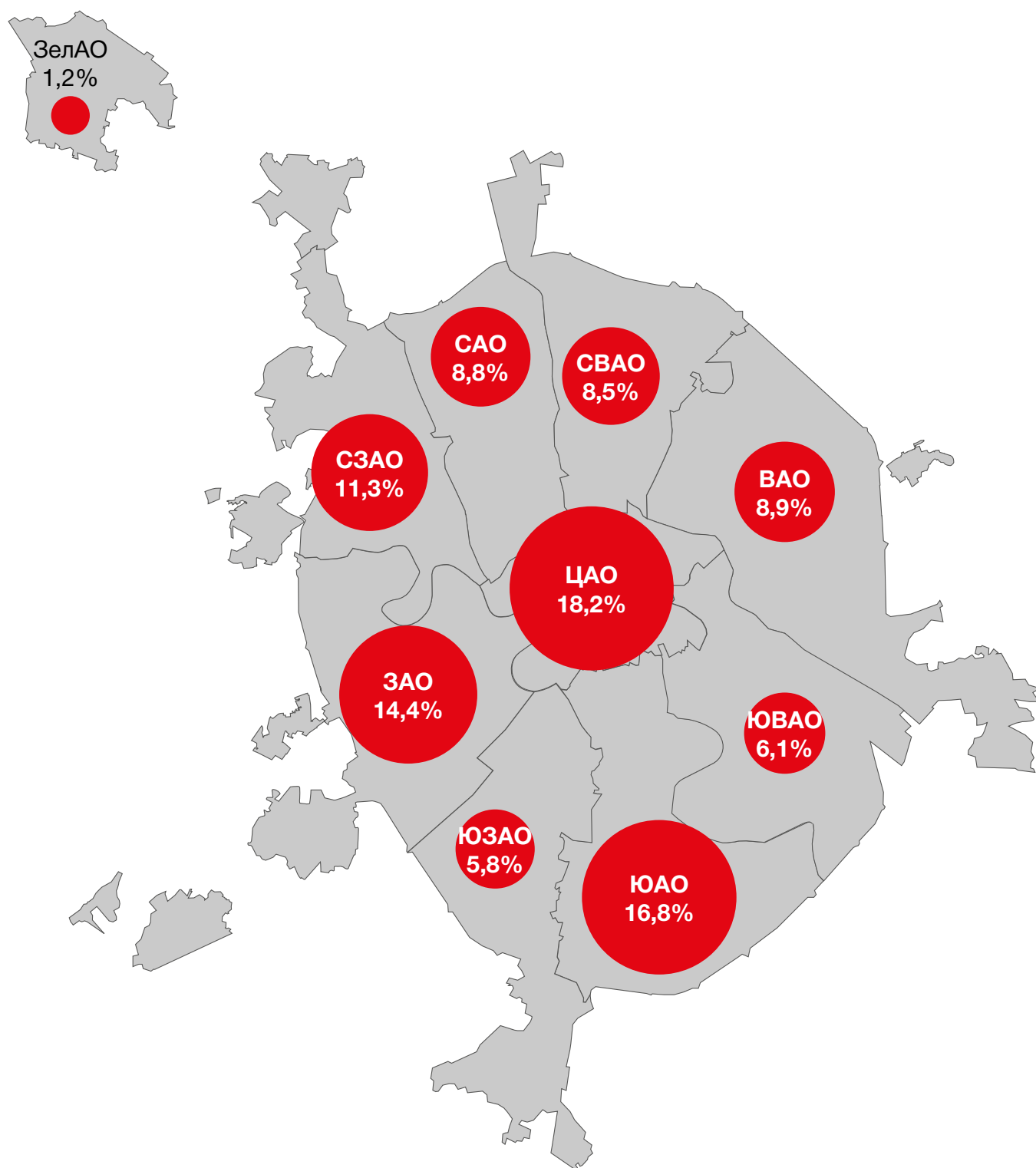
Показатель	III кв. 2026 г.	Динамика за квартал	Динамика за год
Количество лотов в экспозиции, тыс. шт.	1,8	↓ -0,4%	↓ -5,8%
Объём предложения, тыс. кв. м	341,0	↓ -3,1%	↓ -18,1%

“ В III квартале 2026 года объём предложения помещений стрит-ритейла снизился по сравнению с предыдущим кварталом – на 0,4% по количеству лотов в экспозиции и на 3,1% по их суммарной площади. В годовой динамике объём предложения сократился на 5,8% по количеству лотов и на 18,1% – в квадратных метрах.

”



Общая структура предложения по округам



“

По объёму предложения в экспозиции первое место удерживает ЦАО, его доля за квартал снизилась на незначительные 0,1 п.п. Второе место занял ЮАО, его доля за квартал выросла на 3 п.п. ЗАО переместился со второго на третье место, при этом его доля снизилась на 0,9 п.п.

”

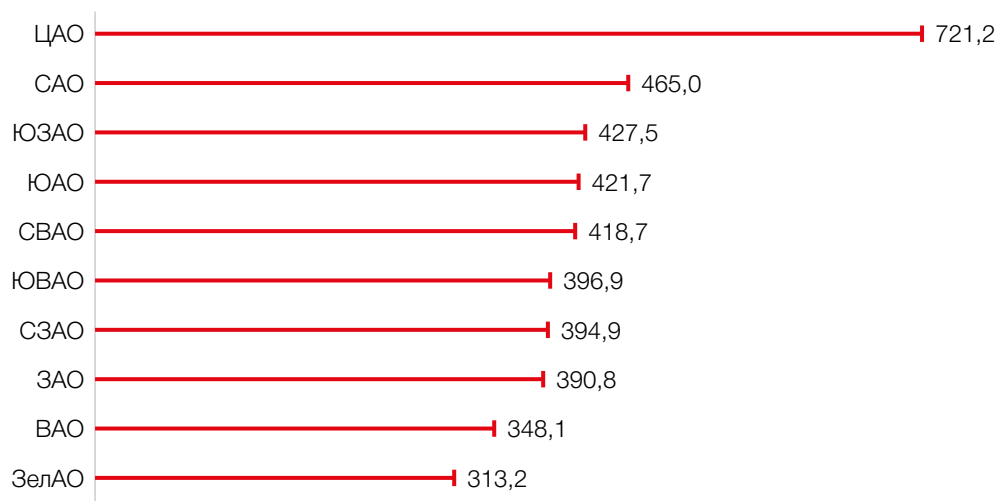
Динамика средневзвешенной цены предложения коммерческих помещений, тыс. руб./кв. м



Показатель	III кв. 2026 г.	Динамика за квартал	Динамика за год
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	463,3	↓ -1,8%	↑ 12,8%

“ В III квартале 2026 года средневзвешенная цена предложения снизилась относительно предыдущего квартала на 1,8% и составила 463,3 тыс. руб./кв. м. В годовой динамике рост цен замедлился до 12,8%.”

Средневзвешенная цена по округам, тыс. руб./кв. м

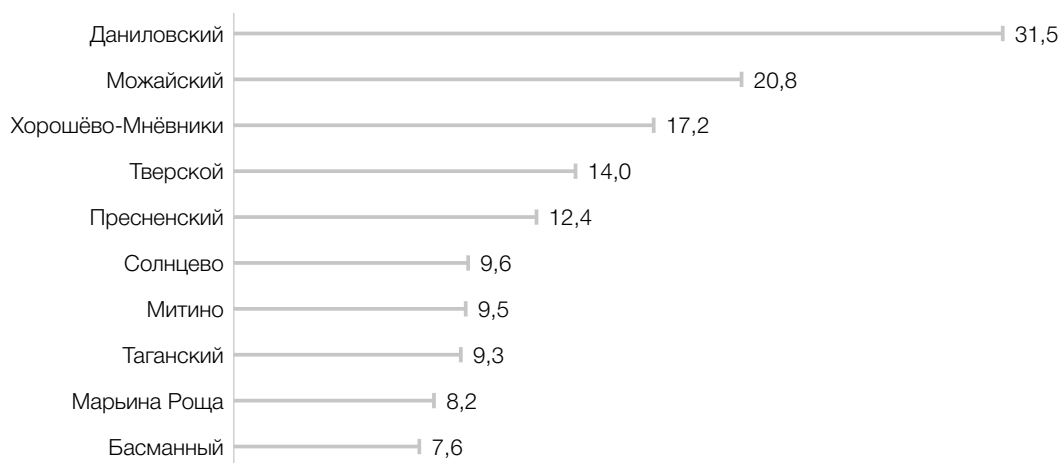


“ Первое место по уровню цен по-прежнему занимает ЦАО (721,2 тыс. руб./кв. м). Второе место занял САО с ценой 465,0 тыс. руб./кв. м. На третьем месте - ЮЗАО с ценой 427,5 тыс. руб./кв. м.

В III квартале 2026 года в большинстве административных округов Москвы зафиксировано снижение цен. Размер снижения варьировался от -0,4% в СВАО до -10,5% в ВАО. Рост цен зафиксирован в четырёх округах: СЗАО (+1,5%), ЮВАО (+2,3%), ЦАО (+4,2%) и САО (+6,7%).

В годовой динамике цены выросли во всех округах. Увеличение цен по сравнению с III кварталом 2025 варьировалось от +2,2% в ЗАО до +32,6% в ЮАО.”

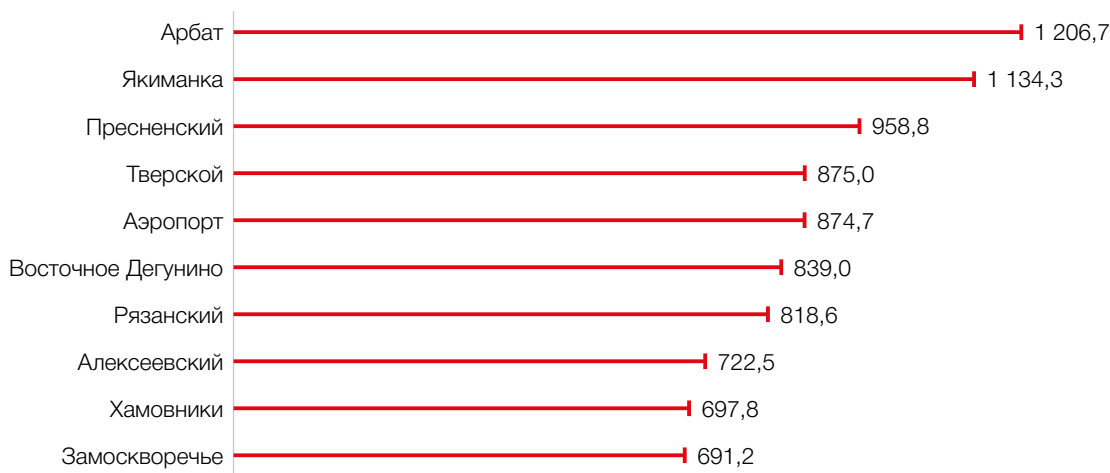
ТОП-10 районов по объёму предложения, тыс. кв. м



В III квартале 2026 года помещения стрит-ритейла предлагались в продажу в 119 московских районах. Лидерство по объёму предложения в экспозиции удерживает Даниловский район. Второе место сохранилось за Можайским районом, а третье место занял район Хорошёво-Мнёвники.



ТОП-10 районов по средневзвешенной цене, тыс. руб./кв. м



Десятку районов с наиболее высокой ценой квадратного метра, как и в предыдущие периоды, возглавляет район Арбат (1 206,7 тыс. руб./кв. м). За квартал цена в этом районе выросла на 23,9%. Второе место занял район Якиманка, где средневзвешенная цена предложения выросла на 76,8% и достигла 1 134,3 тыс. руб./кв. м. Пресненский район переместился со второго на третье место, цена в нём за квартал увеличилась на 9,4% и составила 958,8 тыс. руб./кв. м.

Также в ТОП-10 наиболее дорогих районов вошли: Тверской (875,0 тыс. руб./кв. м), Аэропорт (874,7 тыс. руб./кв. м), Восточное Дегунино (839,0 тыс. руб./кв. м), Рязанский (818,6 тыс. руб./кв. м), Алексеевский (722,5 тыс. руб./кв. м), Хамовники (697,8 тыс. руб./кв. м) и Замоскворечье (691,2 тыс. руб./кв. м).

Существенное влияние на стоимость квадратного метра оказывает локация – помещения, расположенные в периферийных районах в непосредственной близости от станций метрополитена, могут стоить дороже, чем помещения, расположенные в центральной части города, но в удалении от основных пешеходных и транспортных потоков. Также на уровень цен существенное влияние оказывает изменение экспозиции, особенно в районах с небольшим объёмом предложения.

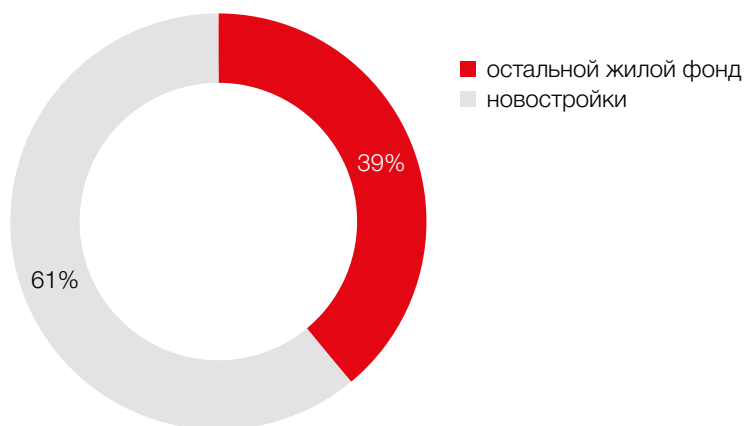


Доля предложения в новостройках

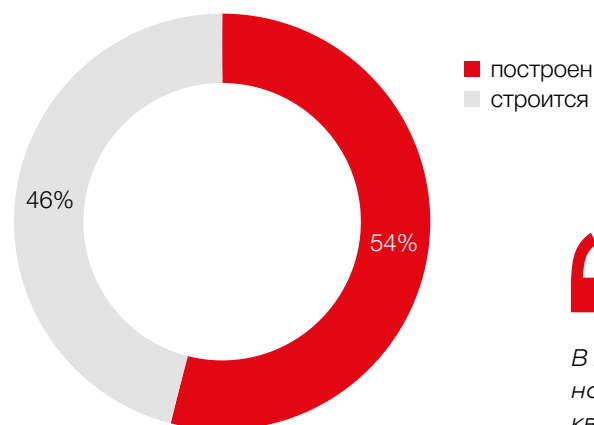


В рамках аналитического обзора к категории новостроек были отнесены современные жилые дома и жилые комплексы, построенные начиная с 2015 года. В III квартале 2026 года доля таких домов в структуре предложения увеличилась по сравнению с предыдущим кварталом на 3,1 п.п. и составила 61,3%. Доля помещений в жилых домах, построенных до 2015 года, снизилась с 41,8% до 38,7%.

Средневзвешенная цена предложения коммерческих помещений в новостройках в III квартале 2026 года снизилась относительно предыдущего квартала на 5,3% и составила 516,7 тыс. руб./кв. м. В категории жилых домов, построенных до 2015 года, средневзвешенная цена предложения за квартал увеличилась на 0,9% и составила 421,3 тыс. руб./кв. м. В годовой динамике рост цен замедлился в обоих сегментах. В сегменте новостроек средневзвешенная цена предложения выросла за год на 15,8%. В категории жилых домов, построенных до 2015 года, средневзвешенная цена предложения увеличилась по сравнению с III кварталом 2025 года на 7,6%.



Доля предложения в строящихся новостройках



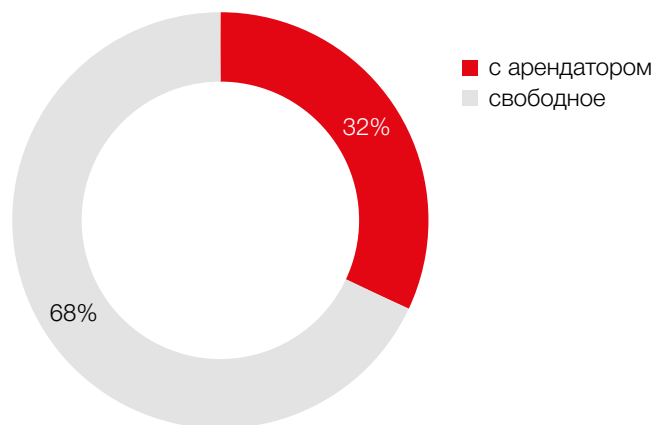
В III квартале 2026 года доля предложения в строящихся новостройках снизилась по сравнению с предыдущим кварталом на 3,2 п.п. – с 48,9% до 45,7%. Доля предложения в готовых новостройках, напротив, увеличилась с 51,1% до 54,3%.

Снижение цен относительно предыдущего квартала зафиксировано и в строящихся, и в построенных новостройках. Средневзвешенная цена коммерческих помещений и в строящихся, и в построенных проектах снизилась за квартал на 1,4% и составила 619,1 тыс. руб./кв. м. В годовой динамике цена в данной категории выросла на 21,6%.

В готовых новостройках снижение цен было ещё более существенным – за квартал показатель снизился на 8,2%, составив 445,8 тыс. руб./кв. м. В годовой динамике рост цен замедлился до 7,5%.

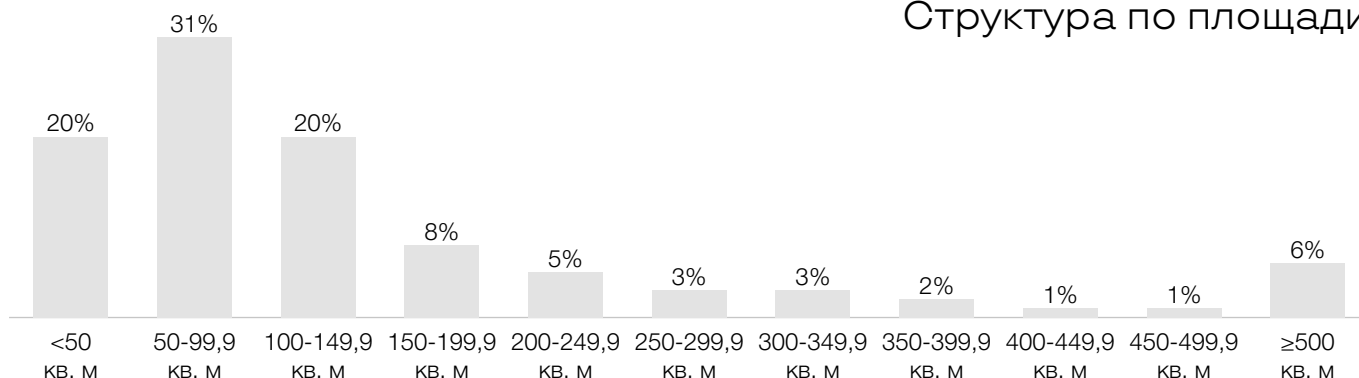


Доля объектов с готовым арендным бизнесом



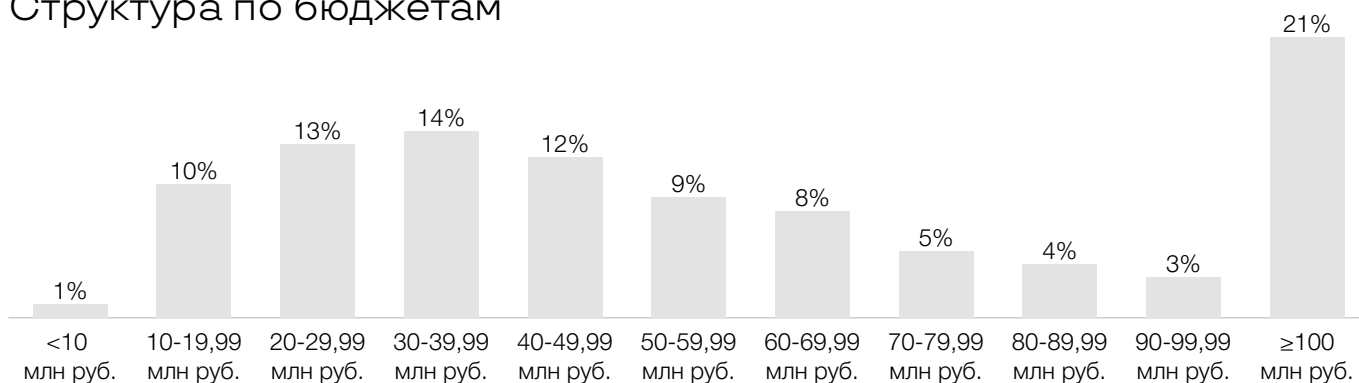
Доля объектов с готовым арендным бизнесом в III квартале 2026 года по сравнению с предыдущим кварталом снизилась с 36,3% до 32,0%. Средневзвешенная цена предложения в категории помещений с арендаторами снизилась по сравнению с предыдущим кварталом на 3,2% и составила 377,5 тыс. руб./кв. м. В годовой динамике показатель увеличился на незначительные 0,4%. Средневзвешенная цена предложения свободных помещений также снизилась относительно предыдущего квартала. Снижение составило 3,0%. В годовой динамике цена выросла на 20,0%, достигнув 554,3 тыс. руб./кв. м.

Структура по площади



Структура предложения по площади лотов за квартал не претерпела существенных изменений, отмечались колебания в размере +/- 1 п.п в отдельных категориях. Как и в предыдущем квартале существенная доля предложения (71%) сконцентрирована в категории лотов площадью до 150 кв. м. За квартал доля таких помещений не изменилась, за год – выросла на 9 п.п.

Структура по бюджетам



Существенный объем предложения по-прежнему сосредоточен в категории лотов стоимостью свыше 100 млн руб., при этом за квартал она снизилась с 24% до 21%. Достаточно равномерно объем предложения размыт в категориях лотов стоимостью 10-70 млн руб. Доля данной категории увеличилась с 62% до 66%.



Выводы и прогнозы

По итогам III квартала 2026 года рынок недвижимости Московского региона подошёл к точке, где дальнейшее развитие возможно лишь при изменении внешних условий – прежде всего динамики ключевой ставки и параметров льготных ипотечных программ. Совокупность накопленных дисбалансов позволяет сформулировать следующие выводы и прогнозы.

Ожидается дальнейшее снижение количества ипотечных сделок и общего спроса на первичном рынке, особенно после изменения условий программы «Семейной ипотеки» с 1 октября 2026 года. Дифференциация ставок и сокращение срока программы отсекут часть покупателей, для которых прежние условия были приемлемы. Однако цены вряд ли пойдут вниз: проекты реализуются по заранее согласованным с банками финансовым моделям, и застройщики будут держать номинальные цены, предпочитая закладывать коррекцию в скидки. При этом в массовом сегменте наиболее вероятен сценарий стагнации цен, в то время как в высокобюджетных сегментах сохранится умеренный рост.

Поляризация рынка усилится. В старых границах Москвы комфорт-класс окончательно станет вотчиной городского застройщика: его доля в объёме предложения массового жилья уже выросла до 39,1%. Коммерческие девелоперы будут концентрироваться на бизнес-, премиум- и элит-классах, где сохраняется экономика проектов. Новая Москва и Московская область останутся основными драйверами предложения доступного жилья, что частично снизит дефицит в регионе.

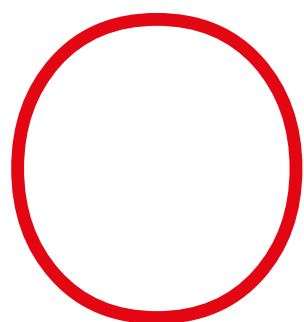
Снижение ключевой ставки, ожидаемое к концу года, будет постепенно удешевлять рыночную ипотеку, но её уровень останется высоким. Доля стандартных программ будет расти, компенсируя сокращение семейной ипотеки.

Сложности с доступом к проектному финансированию приведут к дальнейшей консолидации рынка вокруг крупных игроков и усилению экспансии московских девелоперов в регионы.

Перетекание спроса на «вторичку» сохранится. Ценовой разрыв в 30-45% в пользу готового жилья, а также перспектива рефинансирования ипотеки делают вторичный рынок привлекательным для покупателей с накоплениями. Однако дефицит ликвидного предложения будет сдерживать рост сделок. Рынок стрит-ритейла продолжит привлекать инвесторов, ищущих защиту капитала, но достигнутый уровень цен и сокращение предложения создают риски перегрева, особенно в центральных локациях.

Ключевые риски в ближайшей перспективе связаны с дальнейшим ужесточением регулирования, снижением платёжеспособности населения и высокой долговой нагрузкой девелоперов. Тренд на экономию – будь то оптимизация качества проекта или аутсорсинг непрофильных функций – станет определяющим для сохранения рентабельности в доступном сегменте.





КОМПАНИИ EST-A-TET

О компании Est-a-Tet

Инвестиционно-риэлторская компания Est-a-Tet создана в 2008 году и сегодня входит в топ лидеров рынка новостроек Московского региона. Помимо специализации по предоставлению полного спектра услуг во всех сегментах первичного рынка – от подбора объектов до заключения сделок, в зоне компетенции компании – работа с вторичной недвижимостью (в т. ч. покупка, продажа, обмен, срочный выкуп, юридическое и финансовое сопровождение сделок, trade-in), брокеридж коммерческой недвижимости, а также консалтинг с масштабным комплексом экспертизы – от разработки концепций до участия в проектах в качестве соинвестора. Компания сотрудничает с ведущими девелоперами в сфере жилищного строительства: MR Group, Центр-Инвест, Кортрос, ДОМ.РФ, Capital Group, Основа, RG Девелопмент и др.

Компания Est-a-Tet многократно отмечена в самых престижных отраслевых премиях как победитель номинаций «Риэлтор года» и «Компания года», а также является двукратным обладателем международной награды от European Property Awards.



Департамент проектного консалтинга компании Est-a-Tet

Департамент проектного консалтинга Est-a-Tet осуществляет полномасштабные исследования рынка, а также регулярные мониторинги, исследования спроса для рекомендаций по квартирографии, политике ценообразования и этапам развития проекта. Благодаря лидерству компании Est-a-Tet в продаже новостроек и обширному портфелю проектов на реализации, департамент проектного консалтинга имеет возможность готовить рекомендации по проектам различных классов и в различных локациях, основываясь на анализе реального клиентского спроса, что позволяет создавать проекты, максимально востребованные в ближайшем будущем, с учётом прогнозируемых тенденций изменения рынка.



Роман Родионцев
Директор по развитию

тел.: +7 (495) 223 8888, доб. 327
моб.: +7 (925) 008 2021
e-mail: rrs@estatet.ru

г. Москва | м. «Киевская» | Большой Саввинский пер. 12с6 | 119435



8 [495] 223 88 88



info@estatet.ru



estatet.ru

SPN24.RU | СПН24 - «Сервис Продаж Новостроек»

www.spn24.ru

Данный обзор подготовлен исключительно в информационных целях. Любое использование материалов обзора – только при письменном разрешении компании Est-a-Tet. При цитировании материалов ссылка на источник обязательна.

Использованы фотографии авторов: Adam Birkett, Aider Barros, Alex Vong, Alireza Khoddam, Andress Kind, Andress Rasmussen, Artur AdilKhanian, Bady Abbas, Ben Neale, Brandon Griggs, Dekler Ph, Donny Jiang, Drew Beamer, Eddy Ymeri, Gleb Gurenko, Irina Ermakova, Ivan Rohovchenko, Joel Filipe, Kirill, Klara Kulikova, Nathan Dumlao, Sasha Yudaev, Simone Hutsch, Tanya Kukarina, Tim Brodbent, Vadim Babenko, Vladimir Malyavko, Volodymyr Dobrovolsky, Yaroslav Zotov с сайта unsplash.com